EMPRESA DE LA COMPETENCIA

* Preguntar como va a ser el equipo y si es ventas 100%
* Chequear si es un Gerente Comercial Operativo o estratégico
* No decir: no nombrar clientes, no tarifas, márgenes, estrategias de búsqueda, ni metas. Solo decir las estrategias de manera macro.
* 13,500 fijo
* Saber cómo se dan los objetivos en empresas transnacionales:
  + Cuota de ventas
  + Gestion de personal: ver que la gente llegue a sus metas, clima laboral,
  + Gestion de la empresa: sil la empresa llegó a sus metas
* Si me voy, por un tema ético no podría tocar a los clientes

Se puede neociar sueldo

Olam

Soporte de muchos colegas en el mundo

**MIS INTERESES**

Nutrición

Hablar y ayudar, trascender, generar impacto: story telling // stand-up comedy

Comercial, negociación!