# **ENTRENAMIENTO DE PREGUNTAS DIFÍCILES PARA ENTREVISTA LABORAL**

1. ¿Cuál consideras que es tu valor agregado para la posición?

Debido a mi experiencia laboral y de vida en diferentes países, tengo una visión global y prospectiva para desarrollar proyectos innovadores.

Comunicación, estrategia, análisis

1. ¿Por qué debería ser tú la persona elegida?

Soy una persona resolutiva, que busca soluciones, alternativas y con una actitud positiva, si hay algo que está fuera de mi alcance, busco la forma de solucionarlo.

1. Mencione 4 fortalezas y 4 oportunidades de mejora.

**Fortalezas:**

- La comunicación a todo nivel, soy empática y perceptiva, me consideran una persona agradable y divertida.

- Estratégica: me gusta pensar fuera de la caja y encontrar soluciones creativas.

- Capacidad de análisis: me gusta el orden y la planificación para llegar a las metas que me propongo.

- Soy automotivada, si tengo un proyecto en que creo, doy lo mejor de mi para llevarlo hasta el final.

**Oportunidades de mejora**

Sólo decir 2, hacer 4 (2 personales y 2 técnicas),

Decirlas en positivo. Ejm: Desordenada🡪 incrementar mi nivel de orden.

No debe estar relacionada directamente a mi trabajo.

Decir que estoy haciendo hoy para mejorar mi nivel. Tenerlo presente y tra

- Incrementar mi equilibrio laboral y personal,… acciones, tengo un calendario, etc ya que pienso que sin equilibrio mental y emocional no hay progreso.

- Me falta mejorar mis herramientas tecnológicas, como nuevos programas de planificación, ventas, ERP, etc. Lo que estoy haciendo

- Me cuesta manejar la incertidumbre, me gustan las cosas claras y los programas medianamente definidos para poder planificarme.

- En el pasado no me gustaba sentirme vendedora, tenía una idea anticuada del vendedor, sin embargo, ahora pienso que ser comercial fusiona varias habilidades blandas y cognitivas, además de ser persona clave en la organización, actualmente pienso que siempre estamos en constante negociación.

1. ¿Cuénteme acerca de una situación en la cual su trabajo fue criticado? (Final feliz) Foco en que, pese a la crítica, desplegué la tarea que tenía en mente.

Mi jefe no creía en la participación de ferias como un medio para vender internacionalente, después de varios

1. Cuéntame alguna situación en la que hayas recibido alguna crítica constructiva.

Hace un mes en mi evaluación anual, tuve una reunión con mi jefe y el jefe de mi jefe, me agradecieron por el compromiso en llegar a la meta, mi disposición, mi positivismo y la forma como manejé mi equipo.

1. ¿Cuánto tiempo le tomaría hacer una contribución significativa a nuestra compañía?

Depende del puesto, la cultura organizacional y las expectativas de la empresa, podría hacerlo en el mejor tiempo posible. Sacar el promedio del tiempo de algo que he hecho antes, para poner un ejemplo.

1. ¿Describa alguna situación compleja a la que se haya enfrentado en relación a otra área? ¿Cómo la resolvió?

Mi coordinador de Exportaciones padecía de los atrasos documentarios de parte de área de Calidad, como consecuencia, los clientes no podían desaduanar su carga a tiempo y ocasionaba malestar en ellos y costos extras para ellos y nosotros. Cuando le solicitamos a Calidad tenían mala disposición y actitud.

Hablé con la jefa de Calidad para entender el problema y le faltaba personal ya que nuestro jefe no quería aprobar su presupuesto. Ambas acordamos un plan para demostrar a nuestro jefe (El Gerente General) las consecuencias por falta de personal y finalmente aceptó, actualmente no tenemos más atrasos.

1. ¿Cuál es la tarea más difícil que se le ha presentado?

Cuando trabajaba para el Gobierno Regional de San Martín, tuve la misión de organizar la participación de 40 empresas para una feria internacional, no contaba con presupuesto ni personal de apoyo, sin embargo me reuní con diferentes organizaciones como la Cámara de Comercio, Coop. Int., entidades, entre otros y conseguí el finaciamiento, logré organizar la participación, la capacitación a las empresas, la decoración de los stand y la logística para llevar a estas empresas a la feria.

Teoría: no decir nada que pueda afectar el nuevo trabajo. Debe ser algo externo, ejemplo, un proveedor falló, un accidente, etc etc pero siempre darle un final positivo.

1. ¿Qué busca cuando va a contratar a un nuevo colaborador para su equipo?

Que pueda integrarse bien al equipo, que sea una persona colaboradora con ganas de aprender y crecer, que tenga una buena actitud y disposición, además de cumplir con los requisitos básicos del puesto.

1. ¿Ha tenido que despedir a alguien durante su carrera profesional? Si es así, ¿cuáles fueron las circunstancias y qué hizo usted para manejar la situación?

Si, tenía un colaborador que tenía repetidos errores y no tenía las capacidades básicas para el puesto, en ese momento él tenía disposición de mejorar, por lo que logré que la empresa lo capacitara y conseguí a una persona que lo apoyara a tiempo parcial, aún así los errores persistieron, no tenía orden ni prioridades y la empresa empezó a perder dinero por su gestión. Conversé con él haciéndole ver que la relación no era saludable ni para él ni la empresa, y decidimos llegar a un acuerdo de mutuo disenso.

1. Describa una situación donde ha tenido que trabajar bajo presión o haya tenido que cumplir plazos específicos.

Para la ejecución de productos retail con supermercados, debía coordinar con los proveedores de materiales, producción, logística, y demás áreas para llegar a las fechas que el cliente debía recibir la mercadería. Siempre ocurren atrasos por diversas circunstancias, en esos momentos busco ser estratégica, hacer procesos paralelos y prevenir al cliente con un plan B como cajas alternativas para llegar a la fecha.

1. ¿Hábleme acerca de un objetivo, en su último trabajo, que no haya podido cumplir y dígame por qué?

Ventas internacionales, durante la pandemia no pudimos asistir a ninguna feria y todos los contactos los hicimos por correo y teléfono.

1. ¿Cómo su trabajo ha contribuido en los indicadores de gestión más importantes de la empresa (ventas, utilidad, rentabilidad, clientes, entre otros) ¿Cómo lo realizó?

La empresa tenía la dependencia de ventas en un 78% hacia un solo cliente, bajo mi gestión logramos el ingreso a nuevos mercados y la generación de promociones internacionales logrando incrementar en 44% la cartera de clientes entre el 2019 - 2021.

1. ¿Cuánta responsabilidad financiera ha tenido usted en posiciones anteriores? (Presupuesto del área)

He manejado un presupuesto de US$ 110k entre organización de ferias, promoción, planilla, gastos de exportaciones, entre otros.

1. ¿Cuántas personas ha liderado en sus últimas posiciones?

3 personas

1. Cuénteme, reláteme o descríbame alguna ocasión en donde haya demostrado de manera específica su liderazgo ¿qué logro? / ¿Cuál es el equipo que considere más complejo de haber liderado? ¿Qué hizo para afrontar dicha situación?

Cuando llegué a mi equipo actual, encontré personas muy desmotivadas y con bajo servicio al consumidor, tanto así que el área estaba perdiendo clientes por los atrasos en los documentos, la falta de respuesta de nuestra área con los clientes, las malas relaciones con el área Contable y de Calidad de quienes dependíamos directamente.

Tuve que hacer un trabajo de coaching y sensibilización sobre lo que se requería para cada puesto, revaloré el trabajo de cada uno, demostrándoles lo importante que eran para la organización y entendiendo sus necesidades (en ese momento sobretiempos, falta de capacitación y bajos salarios) y armé un plan para medir semanalmente las cosas en las que estábamos más débiles. A los 2 meses nuestra relación con los clientes internos y externos mejoró, así como los tiempos de entrega. Hice todas las gestiones para que sintieran que su trabajo era valorado y cómo este impactaba directamente a los resultados de la empresa.

1. Descríbame alguna situación en donde impulso a su equipo de trabajo para lograr los objetivos esperados. Describa alguna ocasión en la que le resultó complicado motivar a su equipo de trabajo para el cumplimiento de algún objetivo específico.

Es posible responder con la respuesta anterior?

1. En su última posición, ¿cuáles fueron sus logros más significativos?
2. Coméntame, en base a los feedbacks que has recibido de tus jefes, pares o personas a cargo, ¿que han reconocido en ti como positivo y qué deberías aún mejorar?

En mi última evaluación me agradecieron por el compromiso en llegar a la meta, mi disposición, mi positivismo y la forma como manejé mi equipo.

Me dijeron que mejorara mi forma de delegar más trabajo a mi equipo…

la forma de distribución del trabajo en mi equipo.

1. ¿Qué le gustaría saber acerca de nuestra empresa?

Cómo es el ambiente laboral, cual es la cultura organizacional de la empresa y los valores que los guían, así como las cualidades ideales que esperan del candidato que quieren contratar.

1. ¿Cuáles son los aspectos más importantes para usted que busca al momento de analizar nuevos retos profesionales?

La libertad para presentar propuestas creativas y tener trabajo en equipo

1. ¿No siente que puede estar sobre calificado o posee demasiada experiencia para el cargo que tenemos en mente?

Lo que más me motiva son las funciones y la satisfacción de crear y crecer con ustedes con este nuevo reto profesional.

1. Hábleme de una situación laboral que le moleste.

Trabajar en una corporación toma tiempo y varias aprobaciones antes de ejecutar cualquier acción, me gustaría que las decisiones demoraran menos para pasar a la acción más rápido.

1. ¿Qué tendencias importantes ve usted, en un futuro, que tendrán impacto en nuestra industria?

Pensarlo para la entrevista de acuerdo a la empresa.

Si hablamos de tendencias de alimentos, la tendencia hacia productos veganos, evitar el uso de derivados animales, productos que generen bajo impacto ambiental y estén más cerca a la trazabilidad del consumidor, es decir que construya una relación entre el cliente y el producto.

1. En su última posición ¿cuáles fueron las cosas que más les gustaron y cuáles las que menos les gustaron?

Lo que más me gustó fue la multiculturalidad, es decir trabajar con colegas de diferentes continentes, idiomas y costumbres, tener la capacidad de saber que pasaba en sus países y sus formas de pensar y trabajar.

Lo que menos me gustó decir algo que no sea muy comprometedor, algo más ligero

es el tiempo que se toma la empresa para tomar decisiones, al ser una empresa matricial, se deben pasar por varias aprobaciones y puntos de vista, a veces por personas que están muy cercanas al negocio.

1. ¿Qué es lo que más le motiva para ocupar el cargo?

En caso supuesto:

* Como Jefe de Ventas: el dinamismo de abrir una cartera, llegar con ideas frescas y transmitir mi entusiasmo por un producto que me apasiona.
* Como Desarrollador de negocios: la creatividad de explorar nuevos mercados y productos, pensar disruptivamente y generar cosas excepcionales, encontrar nuevas oportunidades donde nadie se ha atrevido aún.

1. ¿Cuáles son sus metas a corto y mediano plazo?
2. Hábleme acerca de usted

Soy una persona competitiva que le gusta asumir nuevos retos, me gusta que mi trabajo tenga un impacto y elijo trabajos que vayan alineados con mis valores como la sostenibilidad, alimentación saludable, bienestar, amigables con el medio ambiente, innovación y creatividad, que generen soluciones y mejoren la calidad de vida de las personas.

1. ¿Cuál ha sido su último salario? ¿Cuáles son sus expectativas salariales?

10k y esperado 14k

1. ¿Cómo describe su personalidad?

Soy alegre, automotivada, creativa y cooperativa.

1. ¿Cuál consideras que es tu estilo de liderazgo?

Líder carismática, persuasiva, con excelentes habilidades de comunicación e interlocución, adaptable para trabajar en entornos multiculturales

1. Describa lo que para usted es un ambiente laboral ideal.

Donde se respete y valore las opiniones de las personas, donde se apoye al trabajador para sacar lo mejor de sí mismo y sea capaz de crear y proponer soluciones, donde las relaciones con las demás personas sea de cooperación y apoyo.

1. ¿Por qué no ha podido encontrar un empleo después de tantos meses?

Digamos que me despiden o decido renunciar porque me cansé, que es mejor responder?

Que estuve haciendo en el tiempo que dejé de trabajar, que suene atractivo y haga sentido

1. ¿Qué opina usted sobre la última compañía en la que laboró?

Olam es una excelente empresa, multinacional y multicultural, la empresa ha crecido increíblemente rápido por las estrategias y el sistema que tienen, las personas son muy competentes y comprometidas.

1. ¿Qué piensa usted de su jefe anterior?

Es una persona muy comprometida con lo que hace y con generar el máximo beneficio a la empresa, hemos tenido una comunicación horizontal y fluida, me ha considerado para varias cosas que no estuvieron ligadas a mi trabajo por la confianza que me tenía, como iniciar el proyecto de sostenibilidad y capacitar al KAM de USA en campo y planta. Es exigente y competitivo.

1. Si usted fuera elegido para hacerle una oferta a este empleo, ¿Qué cambios haría a esta organización?

Que tan profundo es correcto responder?

Investigar a la empresa para darles información de valor

1. ¿Qué otro tipo de trabajo o compañía está considerando en este momento?

Decir que si, para verme más atractiva

1. ¿Cuáles son algunos de sus pasatiempos y actividades recreativas?

Me gusta hacer deporte, estoy en un grupo de ciclistas, también me gusta mucho la danza, en el pasado hice flamenco y danza moderna, actualmente estoy llevando salsa y bachata.

Por otro lado pertenezco a una asociación de expatriados y repatriados donde organizamos actividades recreativas.

1. ¿Cuál es el proyecto más grande que le ha tocado liderar?
2. ¿Qué es lo que no tolera en una organización?

Un mal ambiente de trabajo, donde se trate con injusticia a las personas.

1. ¿Qué tan importante es el equilibrio familiar y personal para usted?

Muy importante, cada parte tiene su momento y lugar, tener un equilibrio personal y laboral es importante para que el desempeño de un trabajador sea productivo en su horario de trabajo y sostenible en el tiempo.

## **Preguntas que uno puede hacer antes de finalizar la entrevista**

41. ¿Cuál es la misión, visión y/o valores de la compañía?

Para ser chequeado en cada entrevista

42. ¿Es una posición nueva? O cuál es el origen del requerimiento.

Para ser chequeado en cada entrevista

43. ¿Cuál fue el motivo de retiro de la persona que anteriormente cubrió la vacante?

44. ¿Qué le gustaría que la nueva persona en el cargo hiciera diferente?

45. ¿Cuáles son los objetivos iniciales para la posición?

46. ¿Cuáles son los principales objetivos de la organización?

47. ¿Qué tipo de soporte recibe esta posición en términos de personal y presupuesto?

48. ¿Cuáles son las siguientes etapas del proceso?

49. Me gustaría saber cuál es la banda salarial que están manejando para la posición.

**PREGUNTAS POR COMPTETENCIAS:**

**Tolerancia a la presión:**

50. En la etapa inicial de la pandemia ¿cómo gestionaste las prioridades de tu área? ¿qué fue lo más retador/difícil de ese proceso?

Establecí con mi equipo un horario donde todos debíamos estar conectados (de 8.30am – 6pm), si había algún inconveniente, me tenían que avisar. Tuvimos reuniones semanales para monitorear los avances y varias reuniones informales para divertirnos virtualmente y brindarnos apoyo emocional.

No hubo algo significativamente retador, una vez establecidas las reglas cada uno sabía su función y las ejecutaba cómo podía.

**Pensamiento estratégico:**

51. ¿Ha participado en algún proyecto estratégico para su organización?, ¿Cuál fue su papel especifico?, ¿qué impacto generó su gestión y el proyecto en la organización?

Proyecto KAMAQ:

Proyecto Retail: encontramos al supermercado Aldi de EEUU

**Adaptabilidad al cambio:**

52. ¿Cuál es la situación de cambio más significativo que hayas experimentado? ¿qué sucedió? ¿cómo reorganizaste tu trabajo y el de tus colaboradores para afrontarla?

La empresa en Perú ha cambiado de razón social 4 veces em los últimos 2.5 años debido a los diferentes câmbios en la coorporación, esto involucraba muchos processos administrativos como informar a los clientes, cambiar toda la documentación, reiniciar los processos de homolación com los clientes, etc

La situación generaba uma carga laboral extra para todos, y decidimos hacer un check list com tiempos específicos que ayudaran a desagregar las tareas y no se viera como um processo largo y tedioso.

**Habilidad Comercial:**

53. Cuéntame una situación en la que tuviste la oportunidad de traer un cliente competitivo para la empresa, ¿qué aspectos viste en ese cliente que los demás tal vez no identificaron?

La empresa buscaba clientes que compraran por volumen, sin embargo hice una lista de las fortalezas y diferencias comparativas con la competencia, encontré que podríamos ser un potencial para empresas que se preocupan por la sostenibilidad y medio ambiente. La empresa tenía varios procesos que ponían en valor estos aspectos.

Cuando tuve la oportunidad de ir a una feria, visité empresas con estos perfiles, invité a visitar el campo y planta y les di otro discurso (menos corporativo y más inclusivo), gracias a esto logramos desarrollar un proyecto de cooperación, mostrando la imagen y beneficios de marketing para la marca del cliente.

54. Menciona alguna situación en la que hayas logrado el desarrollo de nuevos negocios dentro de una compañía.

Nuestra venta era principalmente a granel, sin embargo a través de una de las oficinas en el extranjero, logramos conectar con Aldi, un supermercado en EEUU. Armé el legajo de la licitación y ganamos. Hice todo el desarrollo del producto, contactando proveedores de materiales y haciendo pruebas desde el diseño hasta el embarque final a sus centros de distribución.

55. ¿Cuál es la meta comercial más difícil que te hayan planteado?

Las ventas de retail para el mercado local eran menores a 20 toneladas y de un año a otro lo subieron a 150 toneladas, junto con el vendedor de ventas locales, buscamos nuevas cadenas de retail, distribuidores, tiendas naturistas, etc. Actualmente estamos presentes en todos estos canales, con ventas de 100MT.

56. ¿Cuál ha sido la negociación con cliente más compleja que hayas tenido?

Conocí a un cliente que detestaba a mi empresa por ser una corporación y además le habían llegado algunos rumores de supuestos abusos que habíamos cometido en campo, mi reto fue ganarme su confianza, desmintiendo y demostrando la verdad, generándoles una nueva perspectiva de vernos y los objetivos que podíamos lograr juntos, finalmente establecimos una buena relación comercial.

**Liderazgo:**

57. ¿Cuál consideras que ha sido el equipo más complejo que hayas tenido que liderar? ¿por qué?

Hasta el momento solo he liderado este equipo, pero la situación más compleja que tuve, fue cuando recién ingresé a liderarlo y uno de los chicos aspiraba a tener mi puesto, y en su lugar me contrataron. Esto lo afectó, fue evidente su malestar y fastidio y no tuvo la mejor actitud. Decidí acercarme de forma horizontal para ganarme su confianza, logrando que entienda que éramos un equipo y que iba a hacer lo posible para que también creciéramos juntos. Poco a poco fue compartiendo información y logré que fuera un aliado para el área.

Ser más sutil…

58. Déme un ejemplo especifico de cómo hace usted para motivar a su equipo de trabajo.

Pongo en valor lo que hacen. He conversado con ellos haciéndoles sentir el impacto que tiene su trabajo en los resultados. Por ejemplo, tenía un colaborador que entregaba los documentos de exportación a destiempo, generando atraso en los pagos, malestar y estrés a los clientes y sobrecostos. Esta persona estaba desmotivada cuando llegué, poco a poco lo fui involucrando en el proceso de ventas para que tenga el conocimiento general de todo el proceso, le delegué cosas para que sea autónomo, él sintió que creció y cuando estuvo más motivado, conseguí que lo capacitaran en inglés y Excel.

**Orientación a resultados:**

59. ¿Cuéntame alguna situación en la que no hayas logrado un objetivo? ¿Qué hiciste?

Mi meta de ventas del 2019 al 2020 se incrementó en 15%, habíamos predicho que con la pandemia los precios de incrementarían por ser un bien saludable que involucraba un segmente donde la gente cocinaba más en casa, y empezamos a cotizar de esta forma, sin embargo los precios se redujeron en 20% y perdimos credibilidad, nuestras ventas se redujeron y varios de los clientes no volvieron a trabajar con nosotros. Para el 2021, nos tuvimos que re-inventar, escuchando más al mercado, esperando cómo se comportaba la demanda e ingresando a ventas retail, donde nuestro valor no estaba controlado por el mercado sino por nuestro producto con mayor desarrollo.

60. ¿Cuál es el logro más significativo que hayas alcanzado a lo largo de tu experiencia profesional?

**Iniciativa/Proactividad:**

61. Cuéntame alguna iniciativa que hayas tenido en mejora de tu gestión o la de tu área (Innovación, creatividad, soluciones disruptivas: foco en costos bajos)

Hace muchos años trabajada en el área de flota marítima, la empresa tenía 22 embarcaciones que se alquilaban para diferentes propósitos, sin embargo, embarcación tenía características únicas y era imposible calcular el costo y el ingreso por cada una.

Yo creé un simulador de costos e ingresos de acuerdo a las características de cada una, me sumergí en el mundo de la ingeniería, la electrónica, el mantenimiento, las leyes marítimas, entre otros, llegando a concentrar más de 200 variables para crear este simulador, el cual era adaptable, flexible y de fácil uso para cualquier persona comercial. Luego creé un catálogo con estas embarcaciones y características, logrando que el área comercial tuviera una herramienta de valor para generar sus estrategias.