

PERFIL COMERCIAL

qa patito

ventas · QA · 11/09/2026

DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA

La disposición global hacia tareas de venta aparece menos marcada. Conviene contrastar motivación comercial, comodidad con el contacto y constancia ante objetivos de venta.

2

 de 10

MUY BAJO

RECEPTIVIDAD

6 de 10

 Promedio

Puede combinar escucha y adaptación con mantenimiento de su propio enfoque comercial, dependiendo de la situación.

AGRESIVIDAD COMERCIAL

3 de 10

 Bajo

Tiende a ejercer menor presión comercial y puede preferir avanzar cuando encuentra condiciones favorables. Conviene explorar iniciativa, persistencia y manejo de objeciones.

DIMENSIONES DEL PERFIL

COMPRENSIÓN

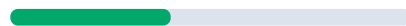
7/10



Mayor Promedio

ADAPTABILIDAD

4/10



Bajo

CONTROL DE SÍ MISMO

7/10



Mayor Promedio

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

2/10



Muy Bajo

COMBATIVIDAD

2/10



Muy Bajo

DOMINANCIA

4/10



Bajo

SEGURIDAD

7/10



Mayor Promedio

ACTIVIDAD

4/10



Bajo

SOCIABILIDAD

2/10



Muy Bajo

CÓMO LEERLO

Cómo leerlo: la escala de 1 a 10 corresponde a la interpretación de esta evaluación. No representa un porcentaje, una probabilidad de éxito ni una decisión automática de contratación. Una puntuación alta no es necesariamente mejor para todos los puestos; debe contrastarse con entrevista, experiencia y contexto.

LECTURA PARA ENTREVISTA

Focos para profundizar

DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA

La disposición global hacia tareas de venta aparece menos marcada. Conviene contrastar motivación comercial, comodidad con el contacto y constancia ante objetivos de venta.

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

2 de 10 · Muy Bajo

El rechazo, la demora o los obstáculos pueden afectar más su continuidad. Conviene explorar recuperación, aprendizaje y cambio de estrategia.

PREGUNTA SUGERIDA

Háblame de una etapa con rechazos u oportunidades perdidas. ¿Cómo recuperaste ritmo y qué cambiaste?

COMBATIVIDAD

2 de 10 · Muy Bajo

Puede preferir evitar confrontaciones comerciales intensas. Conviene explorar cómo enfrenta objeciones fuertes o desacuerdos relevantes.

PREGUNTA SUGERIDA

Cuéntame de una objeción fuerte o desacuerdo con un cliente. ¿Cómo defendiste tu propuesta sin romper la relación?

SOCIABILIDAD

2 de 10 · Muy Bajo

Puede preferir interacciones más selectivas o funcionales. Conviene explorar prospección, creación de vínculo y mantenimiento de red.

PREGUNTA SUGERIDA

¿Cómo construyes relación con un prospecto nuevo y cómo conviertes esa relación en avance comercial?

ALCANCE

Este resultado describe tendencias dentro del Perfil Comercial. No sustituye entrevista, referencias, experiencia ni criterios del puesto, y no debe utilizarse de forma aislada para contratar o descartar a una persona.