

A PIE DE CALLE

«Recibo unas veinte llamadas diarias solicitando un trabajo»

eduardo gómez misa Representante de una empresa de productos de Internet y telecomunicaciones

Xulio Vázquez | 22/9/2009

Valoración  (4 votos)



Contrató a diez en dos meses, porque muchos no quieren ser autónomos

Mencionar en tiempos de crisis la palabra trabajo y un sueldo, aunque sea con pocos ceros, causa un efecto llamada multiplicador. La culpa es de una pequeña campaña publicitaria dirigida a los buzones. El folleto simplemente nombra un empleo y la posibilidad de embolsarse 200 euros a la semana. Aporta un teléfono de contacto y lo demás puro suspense. Pero acuden a la cita como moscas. Se agotarían antes los caramelos de un carrito a la puerta de un colegio que esta oferta, porque es ilimitada. Tampoco se trata de la multiplicación de los panes y los peces, más bien habría que decir que son muchos los llamados y pocos los elegidos. La parte buena es que todo depende del opositor. «Recibo una media de veinte llamadas diarias solicitando un trabajo», afirma Eduardo Gómez Misa, responsable en Vigo de Key 21, una empresa dedicada a la distribución de productos de Internet y telecomunicaciones, que tiene su oficina en el número 69 de la calle Romil.

-¿Lleva mucho tiempo en la empresa? -Ocho años. Antes estuve en otras provincias, concretamente en A Coruña, Barcelona, Madrid y Sevilla. Trabajamos por toda España. **-¿Qué productos distribuyen?** -Se trata de telefonía fija en domicilio de una importante marca internacional y también ofrecemos Internet. **-¿Solo han hecho publicidad a domicilio?** -No, también insertamos algún anuncio en los medios. **-¿Esperaba que tuviese tanto éxito?** -Bueno contamos con la ventaja de que damos una salida a la gente que está en el paro y hay mucha. **-¿Cuántos pasan por su oficina?** -En los dos meses han pasado unas 500 personas. **-¿El número de contratados?** -El 2%. Trabajan diez. Hay quienes no quieren ser autónomos. **-¿La entrevista personal?** -Es para saber si encaja en el perfil y ver si le va bien la oferta. Pero lo único importante es que tenga ganas de trabajar. **-¿Quién puede optar?** -Todo el mundo que quiera trabajar, aunque hay personas que rechazan el empleo comercial. **-¿En qué consiste?** -Visitar clientes a domicilio y explicarles las ventajas que tienen contratando nuestra telefonía fija y hacer clientes. **-¿Y los 200 euros semanales?** -Es por un mínimo de dos clientes al día. No hay límite en el sueldo. Solo depende de la capacidad del trabajador. Hasta puede conseguir una franquicia.