



MÉTODO BUSINESS

Plan ejecutivo de posicionamiento
y transición profesional

CLARIDAD · POSICIONAMIENTO · ACCIÓN

VICENTE SANZ

Headhunter y asesor de desarrollo profesional



*Una metodología para convertir experiencia en
dirección,
visibilidad y oportunidades reales.*

NO NECESITAS OTRO CV. NECESITAS UNA ESTRATEGIA.

El Método Business ordena tu trayectoria, define dónde compites mejor y transforma tu experiencia en una propuesta de valor que el mercado entienda y recuerde.



01



DIRECCIÓN

Definir roles, sectores y entornos donde tu perfil aporta más valor.

02



DIFERENCIACIÓN

Convertir funciones y experiencia en logros, impacto y credibilidad.

03

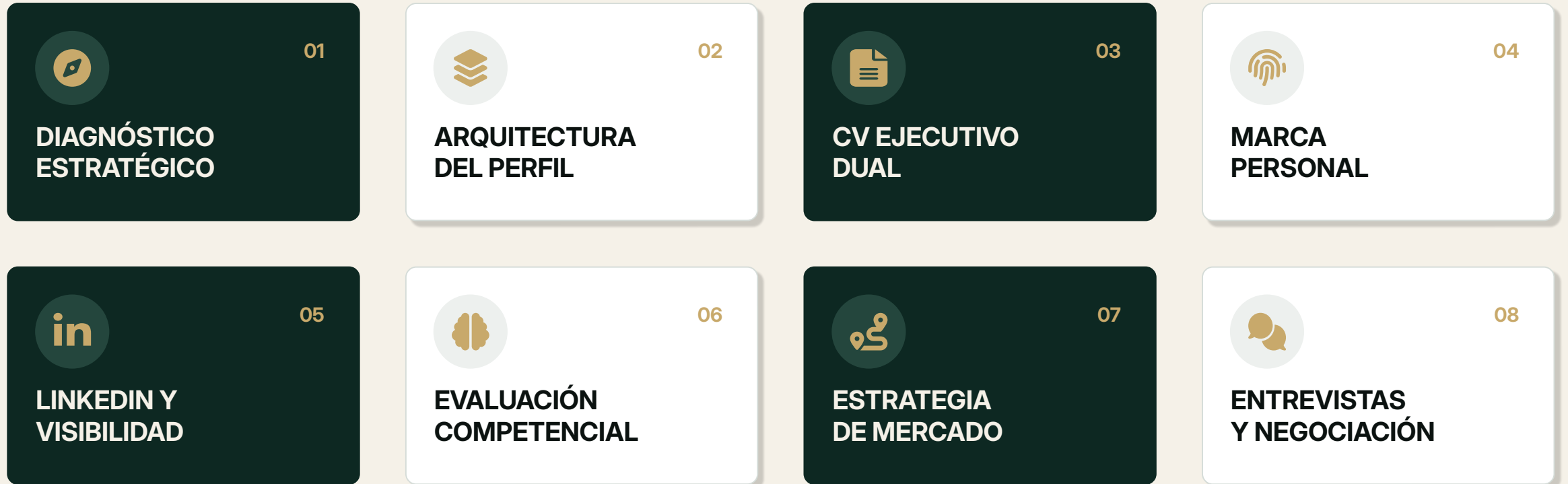


TRACCIÓN

Activar una estrategia concreta para generar conversaciones y oportunidades.

Un método completo. Una sola dirección.

Ocho fases conectadas para pasar del diagnóstico a la acción sin improvisaciones.



Diagnóstico estratégico

Antes de mover el perfil, definimos hacia dónde debe moverse.

OBJETIVO PROFESIONAL

Roles, nivel de responsabilidad y horizonte temporal.

MERCADO OBJETIVO

Sectores, compañías, tamaño, cultura y geografía.

VENTAJA COMPETITIVA

Qué sabes resolver mejor, con qué pruebas y para quién.

RESTRICCIONES REALES

Expectativas, movilidad, retribución y riesgos de transición.

RESULTADO Mapa de posicionamiento profesional y criterios de decisión.



Arquitectura del perfil

No describimos tu pasado. Construimos la lectura correcta de tu trayectoria.

La propuesta de valor debe responder, en pocos segundos, a tres preguntas:

- 01 ¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVES?**
Áreas de negocio, complejidad y situaciones donde generas impacto.
- 02 ¿CON QUÉ EVIDENCIA?**
Logros cuantificados, decisiones relevantes y resultados verificables.
- 03 ¿PARA QUÉ TIPO DE EMPRESA?**
Contexto, escala, cultura y momento corporativo.



CV ejecutivo dual

Dos versiones, una misma narrativa y una lectura inmediata.

03



CV RESUMIDO

Impacto directo para headhunters, primeras conversaciones y procesos donde el tiempo de lectura es mínimo.

1-2 páginas · foco en propuesta de valor, logros y encaje



CV EXTENSO

Profundidad para procesos que requieren contexto, trayectoria completa y evidencia de decisiones relevantes.

Más detalle · proyectos, alcance, equipos y resultados

PRINCIPIOS DE CONSTRUCCIÓN

CLARIDAD

CUANTIFICACIÓN

COHERENCIA

LECTURA ATS

Marca personal

Posicionamiento no es popularidad. Es la expectativa profesional que generas.

“Tu marca es lo que el mercado espera de ti antes de que entres en la sala.”



POSICIONAMIENTO

Una idea clara de quién eres, qué aportas y por qué eres relevante.



PRUEBA

Logros, decisiones, conocimiento y referencias que sostienen el mensaje.



CONSISTENCIA

Repetición coherente en CV, LinkedIn, conversaciones y presencia pública.

LinkedIn y visibilidad

El objetivo no es "estar". Es aparecer en las búsquedas correctas y generar confianza.





NOMBRE Y POSICIONAMIENTO

Titular orientado a valor, no a cargo

ACERCA DE Narrativa ejecutiva, expertise y foco de mercado.

EXPERIENCIA Alcance, logros y decisiones relevantes.

PALABRAS CLAVE Lenguaje que utilizan empresas y headhunters.

ACTIVIDAD Presencia con criterio, sin convertirlo en un concurso de frases.

**TITULAR**

Define la categoría profesional en la que quieres competir.

**ACERCA DE**

Convierte la trayectoria en una historia ejecutiva creíble.

**EXPERIENCIA**

Prioriza impacto, escala y decisiones; no una lista de tareas.

**SEO INTERNO**

Integra palabras clave sin fabricar un perfil robotizado.

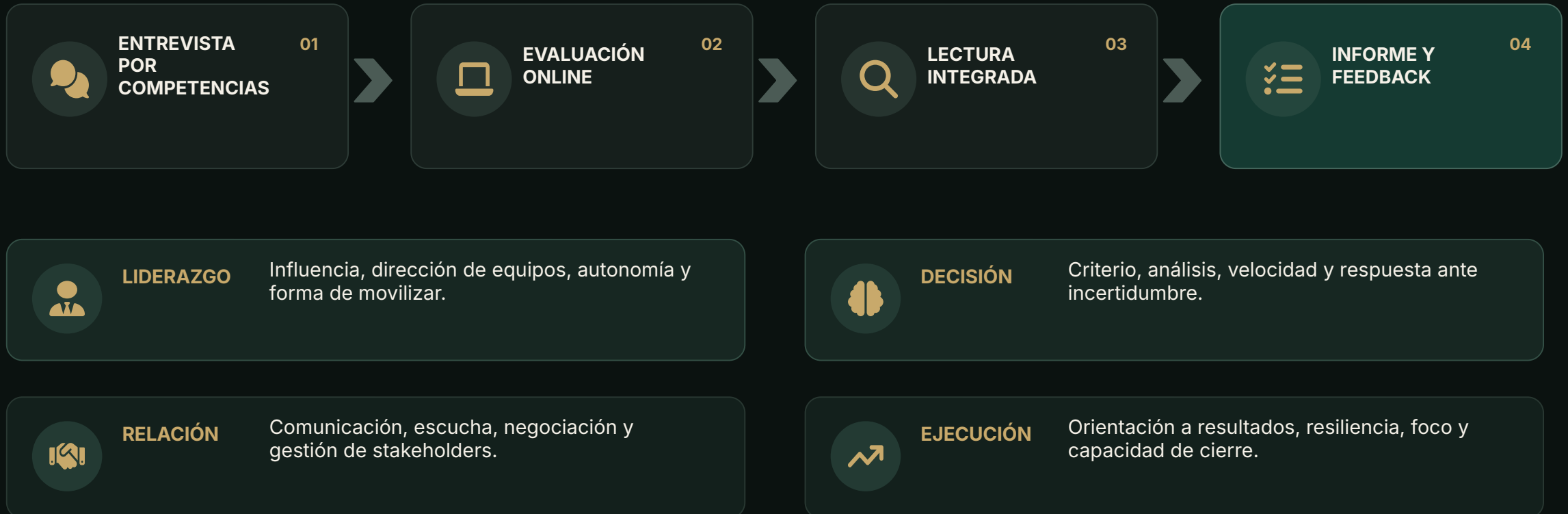
**VISIBILIDAD**

Establece una pauta realista de actividad y relación.

OBJETIVO: QUE TE ENCUENTREN POR LO QUE SABES RESOLVER.

Evaluación psicocompetencial

No buscamos etiquetarte. Buscamos entender cómo lideras, decides y generas impacto.



Estrategia de mercado y acción

Buscar trabajo no es enviar más candidaturas. Es gestionar un pipeline profesional.

01 POSICIONAR

Semanas 1-2

- ✓ Cerrar narrativa, CV y LinkedIn
- ✓ Definir roles y empresas objetivo
- ✓ Preparar mensajes y argumentos

02 ACTIVAR

Semanas 3-6

- ✓ Contactos de calidad
- ✓ Headhunters y decisores
- ✓ Conversaciones de mercado

03 CONVERTIR

Semanas 7-12

- ✓ Procesos selectivos
- ✓ Seguimiento disciplinado
- ✓ Iteración según respuesta

INDICADORES DE ACTIVIDAD

EMPRESAS OBJETIVO

Lista priorizada

CONVERSACIONES

Calidad, no volumen

PROCESOS

Encaje real

SEGUIMIENTO

Cadencia y próximos pasos

Entrevistas, role play y negociación

Entrenamos el escenario real: preguntas, presión, objeciones y cierre.



HEADHUNTER

Síntesis, encaje y lectura del mercado.



RECURSOS HUMANOS

Competencias, motivación y coherencia.



CEO / CONSEJO

Negocio, criterio, liderazgo e impacto.



CASO / ROLE PLAY

Decisiones, estructura mental y comunicación.

MARCO DE RESPUESTA

Contexto · decisión · impacto · aprendizaje

08



Entregables concretos. Trabajo completamente personalizado.

Cada pieza responde a una estrategia única; no a una plantilla genérica.



DIAGNÓSTICO

Mapa de posicionamiento y criterios de decisión.



DOS CV

Versión resumida y versión extensa.



ELEVATOR PITCH

Narrativa ejecutiva y argumentos de valor.



LINKEDIN

Textos optimizados y pauta de visibilidad.



INFORME

Lectura psicocompetencial y áreas de desarrollo.



MERCADO OBJETIVO

Empresas, interlocutores y prioridades.



PLAN 90 DÍAS

Acciones, cadencia, seguimiento e indicadores.



ENTREVISTAS

Guía, simulaciones y feedback accionable.

Un sistema completo para tomar mejores decisiones y acelerar el siguiente paso profesional.



RESULTADO FINAL

TU CARRERA NO SE IMPROVISA. SE DIRIGE.

Más claridad para decidir. Más fuerza para posicionarte.
Más criterio para convertir conversaciones en oportunidades.

CLARIDAD

sobre tu dirección

DIFERENCIACIÓN

frente al mercado

CONFIANZA

en tu relato

VICENTE SANZ BLANCO

Headhunter · Director General de Worth Horizon

TRACCIÓN

en la búsqueda

www.vicentesanz.com