

Smith+Nephew

¿Cómo potenciar mi marca personal en una entrevista de empleo?

Nicole Vega

Gerente Senior, Adquisición de Talento - América

Webinar – Feria de Empleo Talent Costa Rica, PROCOMER

5 de mayo, 2026



Smith+Nephew



A qué nos dedicamos...

Smith+Nephew es una empresa de tecnología médica. Existimos para devolver a las personas su cuerpo y su autoestima utilizando la tecnología para eliminar los límites de la vida. A este propósito lo llamamos...

La vida sin Límites

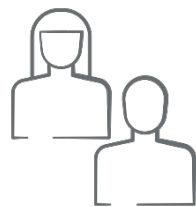
Smith+Nephew en breve



Smith+Nephew es fundada en 1856.
Celebramos **170 años**

3 unidades de negocio globales:

- Ortopedia
- Medicina Deportiva y ORL
- Curación de Heridas



17,000

Empleados en más de 100 mercados



Más de **15**

millones de

pacientes tratados con nuestros productos al año



269 millones de dólares de

inversión en I+D en 2025



FTSE100

Nuestras acciones, que forman parte del índice británico FTSE100, se negocian en Londres y Nueva York



15 lanzamientos de nuevos

productos en 2025



\$6.2 billones de dólares de ingresos en 2025

Nicole Vega



- Más de 15 años de experiencia en Recursos Humanos y Talento, con trayectoria internacional.
- Becaria Fulbright. Máster en Psicología, Illinois State University (EE. UU.) Licenciatura y Bachillerato en Psicología, Universidad Latina de Costa Rica.
- **Smith+Nephew** | +5 años
 - Me incorporé durante la pandemia con el reto de estabilizar y consolidar un nuevo equipo de trabajo. Actualmente, lidero la estrategia de reclutamiento para la región de América, con alcance desde Canadá hasta Brasil.
- **Hangar Worldwide (Critical Mass)**
 - Diseñé y ejecuté los procesos de reclutamiento para Costa Rica, India y la República de Mauricio, con un fuerte enfoque en la identificación y atracción de talento pasivo.
- **Cargill**
 - Parte del equipo que inicio las operaciones del Centro de Servicios de Costa Rica, contribuyendo a la puesta en marcha de las operaciones de reclutamiento para el mercado de Norteamérica.
- **IBM**
 - Gestioné talento para proyectos de consultoría de alto impacto en los Estados Unidos



Comunicar valor claramente



Aprender a articular sus fortalezas, experiencias y logros de manera concisa y memorable para el entrevistador

Proyectar confianza



Desarrollar técnicas para transmitir seguridad en sus capacidades mientras mantiene autenticidad y conexión genuina con su audiencia

Ser recordado positivamente



Crear impresiones duraderas que lo distingan de otros candidatos y lo posicionen como la mejor opción para el puesto

¿Por qué importa mi marca personal?



250+ CVs

Por vacantes promedio

Segundos

Es lo que toma la revisión inicial del CV

3-5 candidatos

Llegan a entrevista final

- + Las empresas reciben cientos de aplicaciones y es importante dar mi mejor esfuerzo para destacar y avanzar en el proceso
- + Su marca personal ayuda a comunicar rápidamente su valor único
- + Los candidatos que proyectan diferenciación, confianza y alineación con la cultura organizacional tienen mayor posibilidad de avanzar en el proceso de selección

¿Qué es la marca personal?

+ La marca personal es **lo que las personas dicen de ti cuando no estás presente**: Esta definición captura la esencia de su reputación profesional construida a través del tiempo

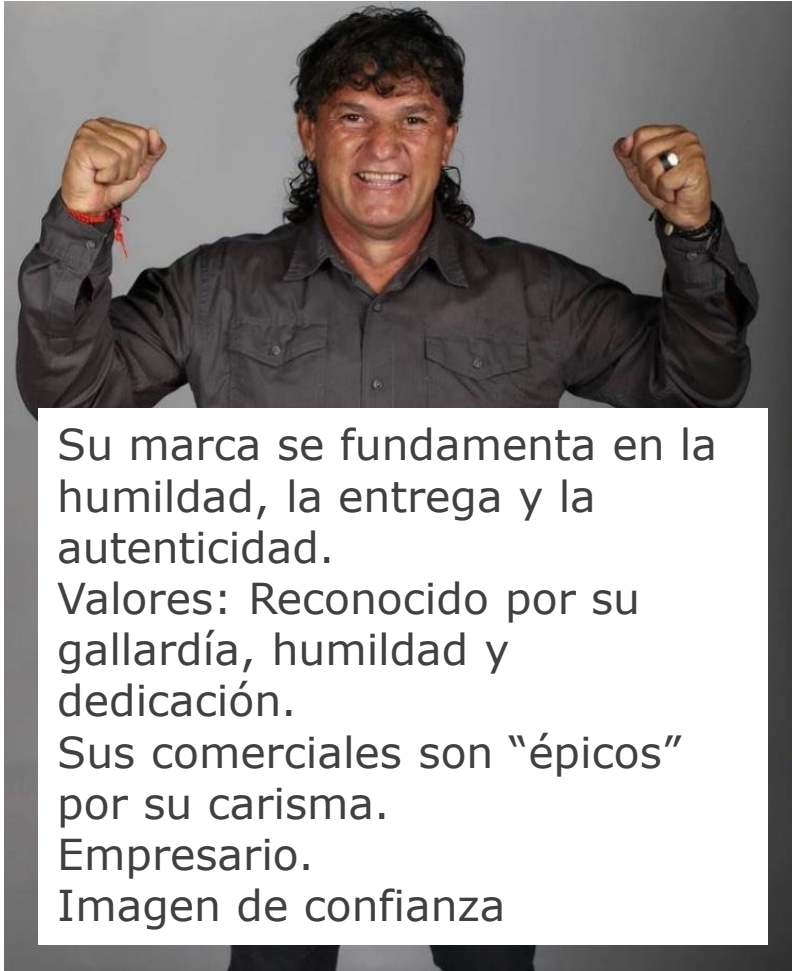
+ No es solo su currículum o LinkedIn, es la percepción integral que otros tienen sobre sus habilidades, valores y potencial de contribución

+ Se construye consistentemente en cada punto de contacto: aplicación, entrevista telefónica, reunión presencial, seguimiento y referencias profesionales

+ Una marca personal fuerte genera confianza, credibilidad y abre puertas a oportunidades que nunca fueron publicitadas formalmente



Algunos ejemplos de marca personal



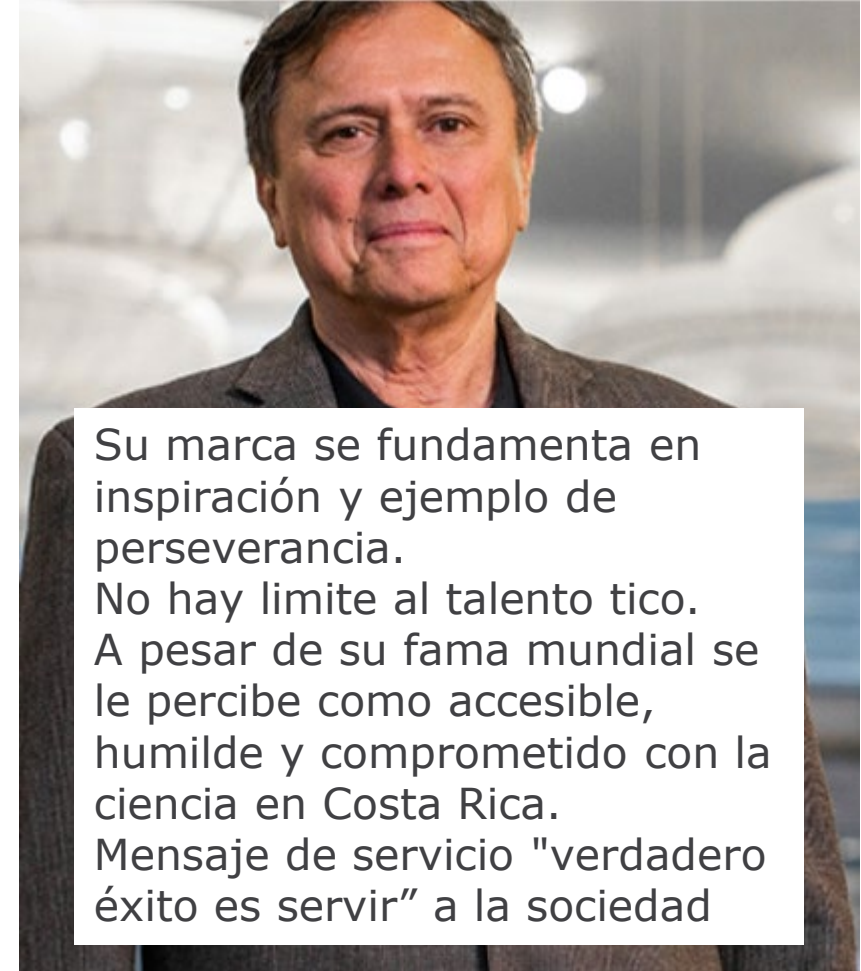
Su marca se fundamenta en la humildad, la entrega y la autenticidad.

Valores: Reconocido por su gallardía, humildad y dedicación.

Sus comerciales son "épicos" por su carisma.

Empresario.

Imagen de confianza



Su marca se fundamenta en inspiración y ejemplo de perseverancia.

No hay limite al talento tico.

A pesar de su fama mundial se le percibe como accesible, humilde y comprometido con la ciencia en Costa Rica.

Mensaje de servicio "verdadero éxito es servir" a la sociedad

Cómo destacar

Claridad: Sepa explicar con sencillez qué lo hace diferente, en qué es bueno y cómo aporta valor a la empresa.

Valor: Tenga claro qué problemas sabe resolver y qué resultados concretos ha logrado antes (en trabajos o estudios).

Evidencia: Cuente ejemplos reales y concretos de sus logros, usando datos cuando sea posible, para que sean creíbles.

Coherencia: Asegúrese de que su CV, LinkedIn, lo que dice en entrevista y cómo se comporta cuenten la misma historia.

CLARIDAD

Saber quién es y qué ofrece



VALOR

Beneficios tangibles para el empleador



EVIDENCIA

Ejemplos concretos que respaldan



COHERENCIA

Consistencia en todo contacto

Elija 3 palabras claves

- + Piense cómo quiere que lo vean.
 - Elija tres adjetivos que representen cómo le gustaría ser percibido por futuros empleadores.
- + Conéctelos con usted:
 - Piense en sus principales fortalezas, en lo que valora profesionalmente y en el impacto que suele generar en los equipos y proyectos donde participa.
- + Algunos ejemplos:
 - Estratégico, innovador, resiliente, colaborativo, orientado a resultados, analítico, empático, adaptable, líder, técnico.
- + Tómese 2 minutos:
 - Escriba sus tres palabras y pregúntese si su CV, su perfil de LinkedIn y su forma de actuar en entrevistas realmente reflejan esas características.



Autoconocimiento para entrevistas

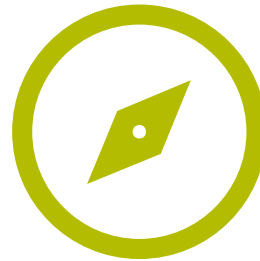


Fortalezas



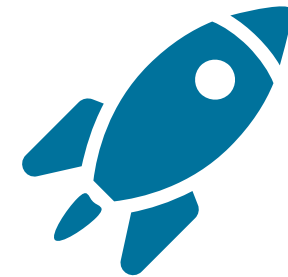
Identifique entre 5 y 7 competencias (técnicas y blandas) en las que realmente destaque, y que pueda respaldar con resultados concretos y comentarios positivos de jefes o colegas.

Valores



Defina cuáles son sus principios profesionales no negociables, es decir, los valores que guían sus decisiones y su forma de trabajar, como la integridad, la excelencia, el trabajo en equipo, la innovación, etc.

Motivadores



Piense en qué lo motiva a dar lo mejor de sí: desafíos intelectuales, impacto social, reconocimiento, autonomía, aprendizaje continuo o crecimiento profesional

Su inventario profesional



Logros claros (con números)

- + Piense en 5 a 7 cosas concretas que haya logrado y que se puedan medir.
 - Por ejemplo: Aumenté ventas. Reduje costos. Lideré un equipo. Terminé un proyecto antes de tiempo o con menos presupuesto. Cumplí las metas de producción sin errores durante el año

Habilidades técnicas

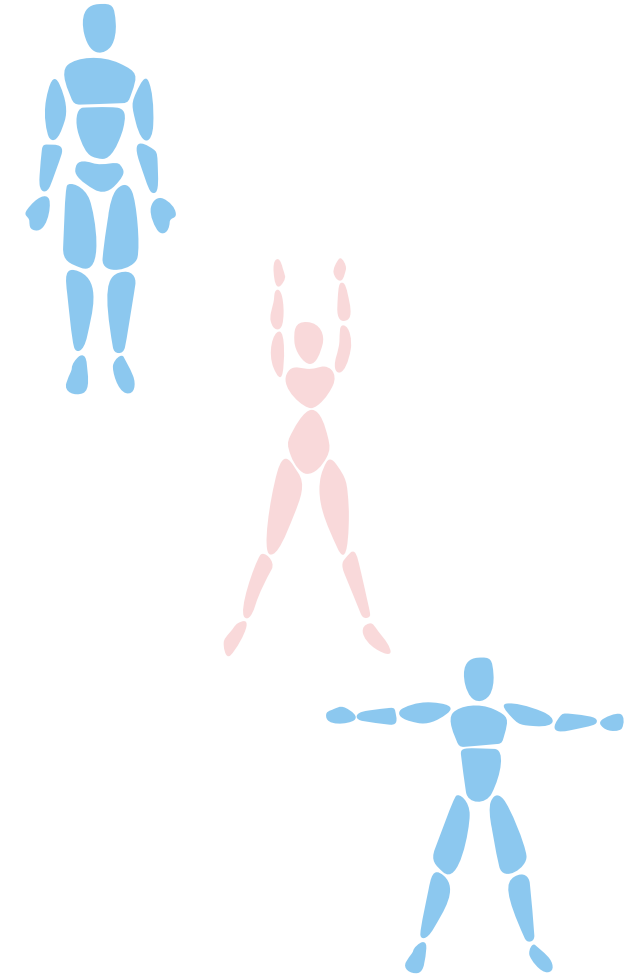
- + Enumere las habilidades que realmente sabe usar y que son importantes para su trabajo.
 - Por ejemplo: programas que maneja, herramientas, métodos de trabajo, idiomas o certificaciones, conocimiento de maquinaria o procesos.

Experiencias que lo hicieron crecer

- + Identifique proyectos, retos o situaciones que le ayudaron a aprender, adaptarse y crecer como profesional.

Áreas para mejorar

- + Reconozca con honestidad en qué puede mejorar y explique qué está haciendo para hacerlo mejor, como llevar cursos, pedir apoyo a un mentor o practicar más.



El 'elevator pitch' o discurso de ascensor



- + El discurso de asesor es su herramienta versátil para responder preguntas como "Háblame de ti" o presentarse con colegas.
- + Es una forma **corta y clara de presentarse**, donde dice quién es, qué sabe hacer, por qué usted es bueno en su trabajo y qué lo diferencia. Sirve para que las personas lo recuerden y se interesen en usted.
- + Debe ser conversacional y auténtico, no memorizado, permitiendo adaptación según contexto
- + Las decisiones de contratación se influyen rápidamente en esas primeras impresiones, su discurso puede establecer el tono
- + Practique (en voz alta y con otros) hasta lograr fluidez natural donde comunica confianza, claridad y entusiasmo genuino por la oportunidad

Estructura del discurso de ascensor (elevator pitch)



¿Quién soy?

Diga qué hace hoy o a qué se dedica, en pocas palabras. No necesita títulos complicados.

¿En qué soy bueno? (especialidad)

Explique qué sabe hacer mejor o en qué tiene más experiencia.

¿Qué logro importante he tenido?

Cuente un resultado real, algo que haya logrado y que demuestre su experiencia. Si puede, use números o hechos claros.

¿Qué puedo aportar aquí?

Explique cómo su experiencia puede ayudar a la empresa o al equipo.



Ejemplos



Operario de producción

- 1. ¿Quién soy?** Soy operario de producción con experiencia en línea.
- 2. ¿En qué soy bueno? (Especialidad)** Trabajo bien en ensamblaje y control de calidad, siguiendo los procesos y normas de seguridad.
- 3. ¿Qué logro importante he tenido?** He cumplido metas de producción sin errores y he apoyado a entrenar compañeros nuevos.
- 4. ¿Qué puedo aportar aquí?** Puedo aportar compromiso, trabajo en equipo y calidad constante en el trabajo diario.

Versión: "Soy operario de producción, con experiencia en ensamblaje y calidad. He cumplido metas sin errores y apoyado a compañeros nuevos, y puedo aportar responsabilidad y buen trabajo en equipo."

Líder senior

- 1. ¿Quién soy?** Soy líder senior con experiencia en gestión de equipos y resultados.
- 2. ¿En qué soy bueno? (Especialidad)** Me enfoco en desarrollar equipos, tomar decisiones estratégicas y lograr resultados sostenibles.
- 3. ¿Qué logro importante he tenido?** He liderado equipos regionales y proyectos clave que generaron impacto en resultados y crecimiento del negocio.
- 4. ¿Qué puedo aportar aquí?** Puedo aportar visión, liderazgo y alineación entre personas, procesos y objetivos.

Versión: "Soy un líder con experiencia en dirigir equipos y proyectos de alto impacto. He impulsado resultados y desarrollo de personas, sobrepasando las metas planteadas y puedo aportar visión estratégica y liderazgo al negocio."



**Quién soy, qué hago bien, qué he
logrado y cómo puedo aportar.**

Trabajando en mi discurso



Paso 1: Escriba cada componente por separado siguiendo la estructura con frases completas y datos específicos

Paso 2: Una los cuatro elementos en un párrafo fluido de 60 segundos con transiciones naturales

Paso 3: Léalo en voz alta para verificar naturalidad del lenguaje, eliminando palabras complejas o jerga innecesaria

Paso 4: Cronometre su discurso y ajuste su duración si excede 60 segundos, priorizando claridad sobre Completitud



Adapte su discurso



60 segundos



Completa con los cuatro componentes, ideal para eventos de conexiones profesionales (networking), ferias de empleo presentación formal det allada

30 segundos



Más corta, pero mantiene quién eres y el valor principal. Mas apropiada para encuentros casuales o llamadas telefónicas iniciales

Versión "háblame de tí"



Expandida a 90-120 segundos, agregando motivación para aplicar al rol y conexión con valores de la empresa. Ideal para entrevista de trabajo

El método STAR para preguntas de entrevista

Situación: Establezca contexto brevemente describiendo el escenario, desafío o problema que enfrentaba su equipo o departamento

Tarea: Aclare su rol y responsabilidad específica, distinguiendo entre trabajo de equipo y contribución individual suya

Acción: Detalle pasos concretos que tomó, enfatizando decisiones clave, habilidades aplicadas y iniciativa personal demostrada

Resultado: Si es posible, cuantifique el impacto con números o métricas específicas y/o aprendizajes transferibles a la nueva posición



SITUACIÓN

Contexto del desafío

TAREA

Su responsabilidad específica

ACCIÓN

Pasos que ejecutó

RESULTADO

Impacto medible logrado

Modelo STAR y su marca personal



El modelo STAR no busca saber qué haría usted en una situación imaginaria; lo que realmente quiere es conocerlo en acción. No se trata de teoría ni de respuestas “bonitas”, sino de ejemplos reales de su experiencia que muestran cómo trabaja, cómo piensa y cómo resuelve problemas.

Por eso, su marca personal debe ser auténtica, coherente y consistente.

Cuando responde con STAR:

- Deja de hablar en general
- Usa ejemplos reales de su experiencia
- Demuestra cómo piensa, actúa y aporta
- Eso hace que su marca personal sea creíble, clara y memorable, porque está basada en hechos, no solo en palabras.

STAR es el puente entre quién digo que soy y lo que he demostrado con hechos.

¿Preguntas?



Smith+Nephew

Life Unlimited

