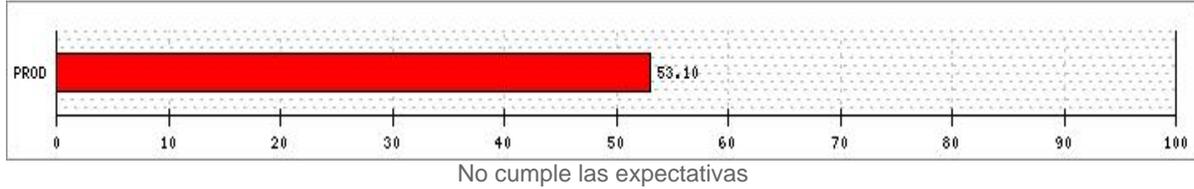


Resumen General

EVALUACION CIERRE AÑO 2024 EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	50% Lograr al 31 de Dic de 2024 venta neta antes de DPP para la regional a cargo (especificar según corresponda) y las líneas que promociona su equipo (especificar según corresponda) en el canal comercial. 50% Lograr al 31 de Dic de 2024 venta neta --	10%	80.00	70.00	70.00
2	50% Lograr efectividad en los indicadores de Visita Médica de los meses de febrero a noviembre 2024: 33% del indicador corresponde a la efectividad en su planeacion del 70%, el otro 33% será la Cobertura acumulada de Medicos al 85% y el 33% restante Cumple exitosamente	10%	100.00	100.00	100.00
3	Lograr al 31 de Dic de 2024 UAI POR \$ 40.117 Mio cop. No incluye nuevos contratos. --	25%	57.00	0.00	0.00
4	Lograr al 31 de Dic de 2024 venta neta por \$ 206.546 Mio Cop. No Incluye Nuevos contratos --	25%	80.00	0.00	0.00
5	Lograr al 31 de Diciembre de 2024 las Rx (Close Up) de las marcas promocionadas en su zona a cargo. Medicion:MAT /# de Rx Sobresaliente	10%	195.00	195.00	195.00
6	Lograr al 31 de Diciembre de 2024 un TD (Territorial Data) en unidades de las marcas de las líneas a cargo (especificar según corresponda). Medicion: MAT/Unidades No cumple las expectativas	10%	63.00	63.00	63.00
7	Plan de mejora Deloitte. 1. Mejora procesos criticos actuales, definición y caracterización procesos que faltan. 2. Implementación y seguimiento: No tener calificaciones negativas en los monitoreos o auditorias (Hallazgos criticos o incumplimientos c Supera las expectativas	10%	100.00	103.00	103.00
				Promedio :	53.10
				Promedio en Porcentaje :	53.10%

