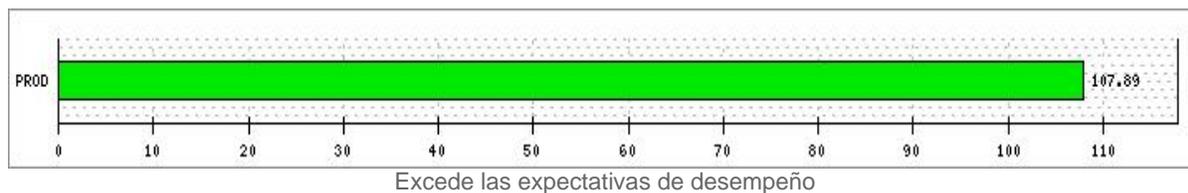


Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.67	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.67	4.67	4.67
4	PENSAMIENTO ANALÍTICO Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.33	4.33
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.75	4.75	4.75
6	EFICIENCIA OPERATIVA Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.25	4.50	4.50
Promedio :					4.49
Promedio en Porcentaje :					107.69%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	Análisis de ventas perdidas Cumple las expectativas de desempeño	25.00%	100.00	100.00	100.00
2	Reducir % Clientes con error Excede las expectativas de desempeño	40.00%	100.00	120.00	120.00
3	Revisión Mensual de MS y Posicionamiento Cumple las expectativas de desempeño	35.00%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					108.00
Promedio en Porcentaje :					108.00%

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Comentarios Objetivos

1 Análisis de ventas perdidas

Autoevaluacion : Se realizaron todos los informes de ventas perdidas en las fechas indicadas.

Supervisor : Se cumplió en todos los meses con la elaboración del reporte de ventas perdidas, el cual fue colgado en el drive respectivo y compartido con la unidad de negocio camiones. Esta información también resultó útil para el programa de coaching de gestión comercial que se vino realizando en camiones.

2 Reducir % Clientes con error

Autoevaluacion : Este reporte fue elaborado hasta aprox noviembre del año pasado; sin embargo con la implementación del CRM, el reporte perdió sentido teniendo en cuenta que todas las actualizaciones de la base de clientes han sido realizadas en el CRM.

Supervisor : Si bien el reporte se emitió en SID hasta noviembre, para medir el efecto de una campaña de actualización previa al lanzamiento de CRM se hizo un cruce manual. En base a este trabajo se determinó que el % de clientes con error había alcanzado un 29%.

3 Revisión Mensual de MS y Posicionamiento

Autoevaluacion : Se realizaron todos los meses el reporte indicado

Supervisor : Se envió la información todos los meses y se realizó la reunión en el día 20 de cada mes (o en el día útil inmediato posterior).

Comentarios Competencias

AUTOEVALUACION

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Responsable Capacidad de hacer varias cosas a la vez

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Puntualidad Tener mas paciencia ó tolerancia

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Responsabilidad y compromiso: Cumplimiento de entregables con calidad y en los plazos definidos. - Multitask: Puede realizar varias actividades al mismo tiempo, sin perder el nivel de detalle requerido.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Tener mayor exposición con gerencias clientes (adicionales a camiones). - Mayor iniciativa para generar propuestas en base a los análisis realizados.

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios Evaluado:

Fecha: --

Comentarios Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

