

Datos Personales

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

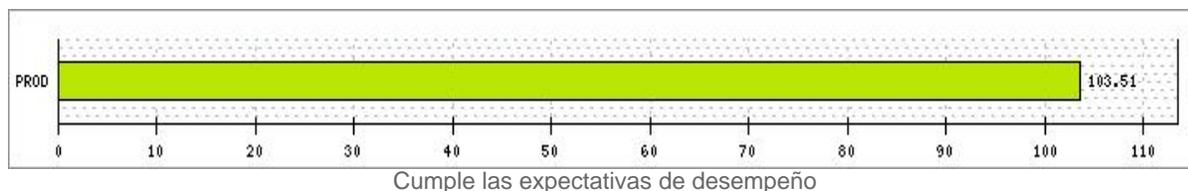
No. Identificación :	42824204
Nombres :	JAVIER
Apellidos :	ROMERO HUAMAN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA MARKETING
Departamento :	SUB GERENCIA DE INTELIGENCIA DE MERCADO
Cargo :	ANALISTA SR. INVESTIGACION MERCADO
Nivel Jerárquico :	ANALISTAS
Jefe Inmediato :	GUILLERMO MANUEL GONZALES GIL
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

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 Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.00	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.00	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.67%	5.00	5.00	5.00
4	PENSAMIENTO ANALÍTICO Excede las expectativas de desempeño	16.67%	5.00	5.00	5.00
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.50	4.25	4.25
6	EFICIENCIA OPERATIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.00	4.00	4.00
Promedio :					4.43
Promedio en Porcentaje :					108.63%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	Análisis de Acciones de Competencia Post Venta. Cumple las expectativas de desempeño	15.00%	100.00	100.00	100.00
2	Análisis de Marketing BTL Cumple las expectativas de desempeño	15.00%	100.00	100.00	100.00
3	Análisis de Planes de Mantenimiento y Canastas de Repuestos Excede las expectativas de desempeño	20.00%	95.00	110.00	110.00
4	Monitoreo de Precios CDJ Cumple las expectativas de desempeño	25.00%	100.00	100.00	100.00
5	Posicionamiento de Productos CDJ Cumple parcialmente las expectativas	25.00%	75.00	95.00	95.00
Promedio :					100.75
Promedio en Porcentaje :					100.75%

Comentarios

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

Comentarios Objetivos

1 Análisis de Acciones de Competencia Post Venta.

Autoevaluacion : Se logró presentar los entregables de forma semana. Se ha delegado el objetivo, sin embargo se mantiene en observación para que se siga cumpliendo en los tiempos programados. Se han propuesto mejoras en los entregables como diferenciación por línea de negocios. Se mantiene informado sobre nuevos lanzamientos y configuraciones de productos de la competencia.

Supervisor : Se presentó los entregables de manera semanal los días miércoles. La responsabilidad fue posteriormente asumida por otra analista, sin embargo Javier se preocupó de transferir correctamente el know how y asegurarse que se envíe en las mismas fechas programadas.

2 Análisis de Marketing BTL

Autoevaluacion : Se cumplió con los análisis solicitados. Por ejemplo: Desafío Ford - Audi Night - Evento Interbank - Abre Puertas Volkswagen - Inauguración Jaguar - Audifest - Venta Nocturna Volvo. Se consiguió hacer benchmarking y comunicar aspectos positivos de la competencia.

Supervisor : Se cumplió con la presentación de todos los informes solicitados sobre eventos de la competencia, para lo cual en algunos casos se requirió asistir en horarios fuera del horario regular (incluso fines de semana). Javier se apoyó para el levantamiento de información en el asistente de investigación de mercado. Los informes contaron con un formato muy profesional.

3 Análisis de Planes de Mantenimiento y Canastas de Repuestos

Autoevaluacion : Canastas de Repuestos: Avanzando al 100% Se consiguió mejorar el posicionamiento en repuestos. Se lanzan campañas y ajustan precios a medida se realizan los comparativos vs la competencia. Planes de Mantenimiento Avanzando al 90% Se consiguieron los costos de servicio (mano de obra, tiempos y repuestos). Se aplican a líneas de vehículos comerciales y autos. Para el caso de autos se verifica en 2 oportunidades para afinar el análisis. Para ambos casos, CBR y PM, se han desarrollado y estandarizado los entregables, inicialmente tenían información muy básica, ahora el análisis es más amplio. Adicionalmente, se realizaron excepcionalmente 6 CBR a solicitud de gerencias comerciales y post venta.

Supervisor : Se cumplió con el plan de levantamiento de planes de mantenimiento en el 2015 (100%) y para el caso de las canastas básicas de repuestos (CBR) se excedió el plan (6 análisis adicionales).

4 Monitoreo de Precios CDJ

Autoevaluacion : Se cumplió con lo programado. A excepción de 2 meses en los cuales se presentó 1 mensual. Inicialmente se monitoreaban de 60 a 70 marcas/modelos/versiones, actualmente se levantan 130 aprox. Adicionalmente, se ha trabajado segmentación del mercado de SUV, se profundiza a nivel de versión.

Supervisor : Se entregó los informes de manera quincenal, salvo por un par de meses en los que se hizo de manera mensual, previa negociación con la gerencia de negocio correspondiente. Estos meses se contó con una sobrecarga de trabajo debido a unos trabajos de investigación de mercado solicitados por Gerencia General y la Gerencia de Camiones Usados.

5 Posicionamiento de Productos CDJ

Autoevaluacion : Se tiene listo el posicionamiento del segmento Compact Premium. Se tiene la información de los segmentos Medium, Medium Premium, y Full Size, está pendiente revisarlo y presentarlo a gerencia. Se logró articular Inteligencia de Mercado con el área de Producto CDJ para un mejor análisis. Además se realiza reportería con información de Araper. Por otro lado, se lideró el proyecto de Cartilla de Precios Históricos de Camiones Usados, además se coordina el levantamiento de precios de la competencia mediante facturas, trabajo de campo, investigación digital, y precios de sistema DM. Se envían remates y subastas de camiones y tractos usados semanalmente.

Supervisor : Se trabajó todos los meses en el posicionamiento a través de gráficos de bubbles y participación de mercado con ventana a 12 meses. Lo que está pendiente es perfeccionar más el archivo con información más detallada de producto (se requiere mayor involucramiento de las jefaturas de producto respectivas).

Comentarios Competencias

AUTOEVALUACION

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Compromiso con el cumplimiento de objetivos. - Versatilidad atendiendo diferentes temas.
EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015 JAVIER ROMERO HUAMAN

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Integración con el equipo de marketing a fin de proponer acciones puntuales de mercadeo. - Enseñar u orientar a quien lo necesite. Mejorar la metodología de enseñanza.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Compromiso: Cumplimiento de objetivos en los plazos definidos y compromiso con el equipo para apoyar de manera extra cuando la carga laboral fue más alta. 2) Aprendizaje rápido, el cual le permite aprender rápidamente sobre distintos negocios y poder atender requerimientos varios (post venta, autos, buses, camiones, camiones usados, etc).

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Proponer acciones en base a los análisis realizados. 2) Interactuar un poco más con el mismo equipo de trabajo para generar más sinergias (tanto IM como servicios de marketing).

