



## Datos Personales

DIVEMOTOR

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

|                       |                                   |
|-----------------------|-----------------------------------|
| No. Identificación :  | 42406992                          |
| Nombres :             | ANITA ESTHELA                     |
| Apellidos :           | BRITO AGUIRRE                     |
| Dirección :           |                                   |
| Teléfono :            |                                   |
| Celular :             |                                   |
| Género :              | --                                |
| Estado Civil :        | --                                |
| Agencia :             | GERENCIA DIVISIÓN BUSES           |
| Departamento :        | GERENCIA DIVISIÓN BUSES           |
| Cargo :               | ASESOR COMERCIAL BUSES PLATAFORMA |
| Nivel Jerárquico :    | ASESOR VC                         |
| Jefe Inmediato :      | JORGE LUIS BRAVO MARTINEZ         |
| 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           |

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS



|                          | Competencia                                                              | Peso (%) | Auto | Super | Prom    |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------|------|-------|---------|
| 1                        | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO<br>Cumple las expectativas de desempeño | 20.00%   | 5.00 | 4.00  | 4.00    |
| 2                        | FOCO EN EL CLIENTE<br>Excede las expectativas de desempeño               | 20.00%   | 5.00 | 5.00  | 5.00    |
| 3                        | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>Cumple las expectativas de desempeño         | 20.00%   | 4.67 | 4.00  | 4.00    |
| 4                        | NEGOCIACIÓN<br>Excede las expectativas de desempeño                      | 20.00%   | 5.00 | 5.00  | 5.00    |
| 5                        | MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO<br>Cumple las expectativas de desempeño  | 20.00%   | 5.00 | 4.00  | 4.00    |
| Promedio :               |                                                                          |          |      |       | 4.40    |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                          |          |      |       | 105.60% |

|                          | Objetivo                                                                     | Peso (%) | Auto   | Super  | Prom    |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|--------|---------|
| 1                        | Cobertura de cartera y Cumplimiento de Visitas Proyectadas<br>Bajo Desempeño | 40.00%   | 70.00  | 75.00  | 75.00   |
| 2                        | Cumplimiento RO<br>Cumple las expectativas de desempeño                      | 20.00%   | 100.00 | 100.00 | 100.00  |
| 3                        | Proyeccion de ventas VS Resultados<br>Desempeño Excepcional                  | 40.00%   | 127.00 | 127.00 | 127.00  |
| Promedio :               |                                                                              |          |        |        | 100.80  |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                              |          |        |        | 100.80% |

