

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- GRUPO 2 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en realización con trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar. El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional. La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-03-17 12:32:42** hasta el **2017-03-17 13:23:44**

## Datos Personales

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	21521507
Nombres :	CARMEN DEL ROSARIO
Apellidos :	RUIZ VALENCIA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	DISTRIBUCIÓN
Cargo :	JEFE DE SECCION VENTAS FARMACIAS VENTAS CONSUMO EN
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	JUAN DANIEL DOCUMET ADRIANCEN
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

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

## Resumen General

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	CLIENTES y RECURSOS: Crecimiento en ventas en el canal Tops Consumo Lima <b>DESEMPEÑO BAJO</b>	30%	2.00	1.00	1.00
2	Ejecutar el plan de acción de clima laboral al 100% a partir del 1 de junio y durante el año 2016. <b>DESEMPEÑO BAJO</b>	25%	3.00	1.00	1.00
3	EXCELENCIA OPERATIVA: Lograr el MARGEN BRUTO de las líneas de consumo <b>DESEMPEÑO BAJO</b>	25%	3.00	1.00	1.00
4	Incremento de Cobertura de lineas estrategicas(Nosotras-Tena) <b>HABILIDOSO</b>	20%	3.00	3.00	3.00
<b>Promedio :</b>					<b>1.40</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>35.00%</b>

## Comentarios

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 CLIENTES y RECURSOS: Crecimiento en ventas en el canal Tops Consumo Lima

**Autoevaluación :** El Canal Tops Consumo al cierre del 2016 decreció 5,4% vs. el 2015. A diferencia del 2015, en el 2016 tuvimos Clientes importantes que dejaron de comprar a Qs por diferentes motivos , así como dos líneas importantes como UL y J&J también pasaron a venta directa en los dos Clientes mas representativos del canal. Dejamos de comercializar HOT. El ultimo trimestre del Año también a diferencia del 2015 clientes relevantes del canal tuvieron problemas financieros que afectaron la atención normal, estos hechos explican que el canal no pudo crecer como se planifico.

**Supervisor :** Problemas financieros de los principales clientes del canal (Hollywood y Moderna) impactaron en los resultados. Líneas importantes (J&J y UL) comenzaron a atender directamente a algunas Mlnicadenas (Hogar y Perú, Boticas Perú)

##### 2 Ejecutar el plan de acción de clima laboral al 100% a partir del 1 de junio y durante el año 2016.

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** El resultado del canal de Consumo en farma fue de 48% de satisfacción en la encuesta del mes de Noviembre del 2106

##### 3 EXCELENCIA OPERATIVA: Lograr el MARGEN BRUTO de las líneas de consumo

**Autoevaluación :** El año pasado la Venta de las líneas estratégicas fue uno de los principales objetivos y a pesar de que algunas líneas como Ninet no tuvo buen desarrollo se cumplió con el objetivo.

**Supervisor :** El canal TOPS alcanzó una rentabilidad de 8% al final del 2016

##### 4 Incremento de Cobertura de líneas estrategicas(Nosotras-Tena)

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Alcanzamos más del

## Feedback

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

