

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 1 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu 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 **2017-02-14 19:09:33** hasta el **2017-02-15 08:07:34**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

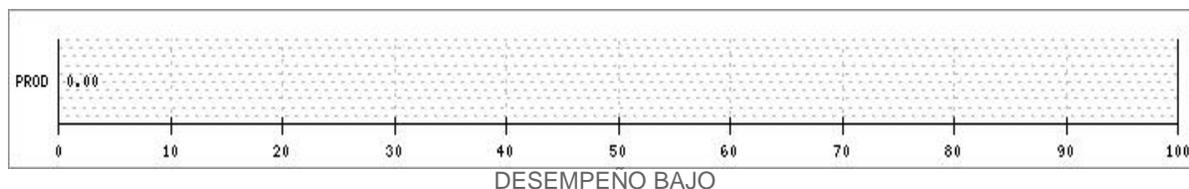
No. Identificación :	6674862
Nombres :	MILAN
Apellidos :	PEJNOVIC KAPA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	991691914
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	GERENTE CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	MARIO JOSE LOOR IRUS
Área de Estudio :	ING. MECÁNICA/METALÚRGICA
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0

Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	VISIÓN ESTRATÉGICA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	20.00%	3.00	0.00	0.00
2	TRABAJO EN EQUIPO OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	20.00%	3.00	0.00	0.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	20.00%	3.00	0.00	0.00
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	20.00%	3.00	0.00	0.00
5	ENFOQUE EN PERSONAS OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	20.00%	3.00	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios de Horizonte 1, para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. DESEMPEÑO BAJO	15%	15.00	0.00	0.00
2	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). DESEMPEÑO BAJO	5%	5.00	0.00	0.00
3	Desarrollo de Talento DESEMPEÑO BAJO	20%	7.50	0.00	0.00
4	Trabajo en Equipo DESEMPEÑO BAJO	10%	10.00	0.00	0.00
5	Orientación a Resultados DESEMPEÑO BAJO	15%	13.84	0.00	0.00
6	Orientación al Cliente DESEMPEÑO BAJO	10%	0.00	0.00	0.00
7	Visión Estratégica DESEMPEÑO BAJO	25%	23.70	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Asegurar la rentabilidad en los negocios de Horizonte 1, para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3.

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants).

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Desarrollo de Talento

Autoevaluación : Se cumplió con el objetivo de la planeación de las acciones para mejorar el clima laboral. En la segunda encuesta se logró solo pasar de un 61% a un 62% en el resultado de la encuesta no lográndose la meta de subir al menos a 65%

Supervisor :

4 Trabajo en Equipo

Autoevaluación : Se logró la venta de productos nuevos para Asfalto, Pigmento verde a Rutas de Lima, por un valor de S/. 1,042,530 con 40% de margen. Esta venta fue superior a los S/500,000 de la meta por lo que corresponde 10% de peso

Supervisor :

5 Orientación a Resultados

Autoevaluación : Nivel de inventarios logrado fue de 99 días que corresponde a un 6.34% del peso. Con respecto a la morosidad se logró el 9.59% que es menor que el 10% solicitado por lo que corresponde a el 7.5% del peso

Supervisor :

6 Orientación al Cliente

Autoevaluación : Lamentablemente se perdió la Licitación y no podremos vender a Dino por 4 años salvo en proyectos especiales.

Supervisor :

7 Visión Estratégica

Autoevaluación : Se logró una venta del Departamento de Construcción del 94.8% del PPTO que corresponde al 23.7% del peso.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Visión Estratégica.

El departamento de construcción a mi cargo ha tenido un crecimiento constante gracias al correcto manejo de los objetivos de la empresa. Dedicación continua a detectar nuevas representadas y/o negocios. participación continua en la creación de alianzas estratégicas con Ambeg, Hexagon y proyecto Pitagoras.

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Trabajo en Equipo

Se ha dado apoyo a la implementación del nueva área de operaciones, trabajando con ellos para lograr la implementación de sus nuevos procesos. Siempre de la mano del area comercial buscando el éxito en los proyectos. Aporte a la gerencia regional dando soporte a los demás países.

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Orientación a Resultados

Hemos superado los resultados de EBITDA y hemos estado muy cerca de cumplir como todos los años con el presupuesto de ventas de la sección aditivos y del departamento de Construcción. Con el apoyo desde Lima hemos logrado hacer crecer el negocio en Bolivia en los últimos años

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Orientación al cliente.

Apoyo al área comercial visitando con ellos a los clientes importantes tanto para vender como escuchando reclamos. En este ultimo caso buscando soluciones de tal manera que el cliente este satisfecho con nuestra respuesta y nos siga comprando.

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

