

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI 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 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 **2017-03-06 04:58:33** hasta el **2017-03-06 16:58:48**

## Datos Personales

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

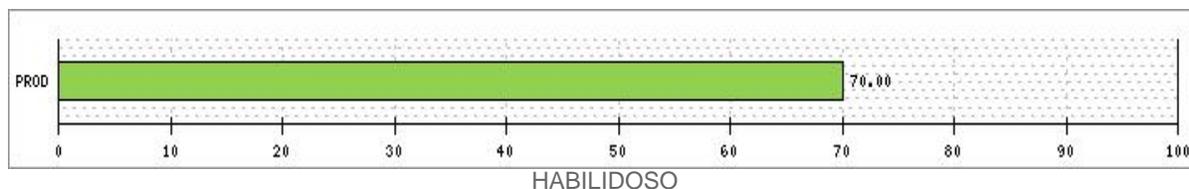
No. Identificación :	41933019
Nombres :	MAYCOL ARTURO
Apellidos :	ANTON SANDOVAL
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	REPRESENTANTE TÉCNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Jefe Inmediato :	HECTOR ALEJANDRO SANCHEZ HUIZA
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	0

## Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	VISIÓN ESTRATÉGICA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
2	TRABAJO EN EQUIPO OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	2.00	0.00	0.00
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Desarrollo de línea Thermo Inspection e IKA (Calorímetros) DESEMPEÑO BAJO	25%	0.00	0.00	0.00
2	Incrementar Ventas FUERZA SIGNIFICATIVA	35%	3.00	3.00	3.00
3	Orientación al cliente HABILIDOSO	15%	2.00	2.00	2.00
4	Reducir Inventario FUERZA SIGNIFICATIVA	25%	3.00	3.00	3.00
<b>Promedio :</b>					<b>2.10</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>70.00%</b>

## Comentarios

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Desarrollo de línea Thermo Inspection e IKA (Calorímetros)

**Autoevaluación :** Solo se vendió 01 equipo de la línea Thermo Inspection al cliente Farminindustria, los proyectos con la línea de Calorímetros IKA se paralizaron por el cambio de gobierno.

**Supervisor :**

##### 2 Incrementar Ventas

**Autoevaluación :** Alcance ventas netas de S/. 1.840MM con un margen mínimo superior al 30%.

**Supervisor :**

##### 3 Orientación al cliente

**Autoevaluación :** Se realizaron eventos con las Representadas Thermo Scientific PAI y con Thermo Scientific PI.

**Supervisor :**

##### 4 Reducir Inventario

**Autoevaluación :** Se redujo el nivel de inventario a 44 días a Diciembre 2016.

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

Desarrolle nuevas líneas de negocio con nuevas representadas, realice la estructuración del plan de negocios de líneas como Bruker, Elementar.

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

Apoyo en eventos de mis compañeros Carlos Lainez (Biomeriux) y Madeline Aguirre (Retsch).

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

Cumplimiento de las metas de venta mensuales durante el 2016.

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

Trabajo con el cliente Kimberly Clark con los servicios de INSTRON, el cliente se ha fidelizado en la compra de equipos nuevos y servicios de mantenimiento anuales, ahora hemos identificado la necesidad de servicios de venta de repuestos de la línea Thermo Inspectio. El cliente está satisfecho con mi gestión.

## Feedback

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

Fecha: 2017-03-06

**Comentarios del Evaluado:**

Tenemos buscar más clientes para las líneas de Calorímetros IKA en Cementeras y Minerales. Debemos comprar un equipo Demo.

---

Fecha: --

**Comentarios del Jefe:**

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

