

## 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 **2017-03-24 03:37:40** hasta el **2017-04-12 12:47:33**

## Datos Personales

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

No. Identificación :	10608071
Nombres :	OLAGUIVEL GUIMAREY
Apellidos :	DIANA LIZ
Dirección :	CALLE EL PLATANAL 218 URB. SANTA FELICIA LA MOLINA
Teléfono :	3497362
Celular :	956262319
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	ESPECIALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA / ESPECIALISTA
Jefe Inmediato :	SOTOMAYOR CRUZ CRISTIAN DANIEL
Área de Estudio :	ING. OBRAS CIVILES/CONSTRUCCIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1976-11-06

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	VISIÓN ESTRATÉGICA HABILIDOSO	25.00%	3.00	2.00	2.00
2	TRABAJO EN EQUIPO FUERZA SIGNIFICATIVA	25.00%	3.00	3.00	3.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS HABILIDOSO	25.00%	2.00	2.00	2.00
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE HABILIDOSO	25.00%	3.00	2.00	2.00
<b>Promedio :</b>					<b>2.25</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>75.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Interna de Fuerza de Ventas OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	4.00	2.00	2.00
2	Generar relaciones bilaterales con Marcas representadas OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	5%	3.00	2.00	2.00
3	Generar ventas a través de especificación de productos no convencionales OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	5%	3.00	2.00	2.00
4	Herramientas técnicas para clientes externos e internos OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	3.00	2.00	2.00
5	Reuniones técnicas Clientes Claves / Charlas técnicas / Asesoría OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	30%	4.00	2.00	2.00
6	Soporte Técnico Fuerza ventas para atención de proyectos de ingeniería OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	30%	4.00	2.00	2.00
<b>Promedio :</b>					<b>2.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>50.00%</b>

## Comentarios

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Capacitación Interna de Fuerza de Ventas

**Autoevaluación :** Para el año 2017 se debe incrementar la meta, utilizando la herramienta para capacitación online webex.

**Supervisor :** En proceso

##### 2 Generar relaciones bilaterales con Marcas representadas

**Autoevaluación :** 1. ADCOS (Nueva representada, 1 capacitación); 2. CANVAS (se mantiene como representada sin firma de contrato para evitar traer stock) 3. Visita y capacitación Euclid (JAcero). Nueva propuesta de consultoría exclusiva para clientes Perú (2017)

**Supervisor :** ADCOS, EUCLID

##### 3 Generar ventas a través de especificación de productos no convencionales

**Autoevaluación :** 1. Eucoguard 350; 2. Acrylinject; 3. Multiflex; 4. Purinject; 5. DP Grout; 6. Manta Canvas

**Supervisor :** Eucoguard, Diamond Hard

##### 4 Herramientas técnicas para clientes externos e internos

**Autoevaluación :** Se debe incrementar la meta, en el 2016 solo se participo en 2 revistas: ACI y Revista Construcción

**Supervisor :** En proceso

##### 5 Reuniones técnicas Clientes Claves / Charlas técnicas / Asesoría

**Autoevaluación :** Visitas técnicas para charlas y asesoría a clientes en Lima y provincias.

**Supervisor :**

##### 6 Soporte Técnico Fuerza ventas para atención de proyectos de ingeniería

**Autoevaluación :** Se realiza soporte tecnico a toda la fuerza de ventas de Peru del área de aditivos: Zonas Norte, Centro y Sur.

**Supervisor :** APM

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

- Productos innovadores para soluciones de ingeniería de alta calidad que permiten dar un valor agregado al cliente que nos diferencie de la competencia. - Introducción de soluciones innovadoras con nuevos productos: Línea de inyección para filtraciones, línea de impermeabilización para muelles, línea de reparación tuberías, línea de impermeabilización para tanques agua con poliureas.

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

- Trabajo en equipo para cierre de proyectos con ciclo completo de atención (producto, servicio y post venta): Muelle APM y Tunel GyM - Periodo 2016 se sumo al task bar la responsabilidad de coordinación y gestión productos nuevos y proveedores.

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

- Autogestión para el desarrollo de tareas, búsqueda de recursos y soluciones innovadoras para los clientes que se reflejen en ventas para el área. - Si bien los resultados son positivos, hay oportunidad de mejora para canalizar esfuerzos mas alineados a la estrategia del área de aditivos.

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

- Relación de confianza con clientes especificadores, visitas tecnicas a proyectos para recomendacion de soluciones independientemente de la marca (Clinica Tezza, Tunel GyM, Sedapar, Planta Tratamiento Huachipa) - En el 2016 han iniciado solicitudes de servicios de consultorías referidas a proyectos para QSI (Aceros Arequipa, Clinica Tezza, Kolpa, HOB)

### SUPERVISOR

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI

OLAGUIVEL GUIMAREY DIANA LIZ

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

En proceso de adaptación

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

## Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

