

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- GERENTE 2- OC- 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.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO
  
- FOCO EN EL CLIENTE
- ORIENTACIÓN A RESULTADOS
- LIDERAZGO
- VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO
- EMPOWERMENT
- IMPACTO E INFLUENCIA
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO



## Datos Personales

DIVEMOTOR

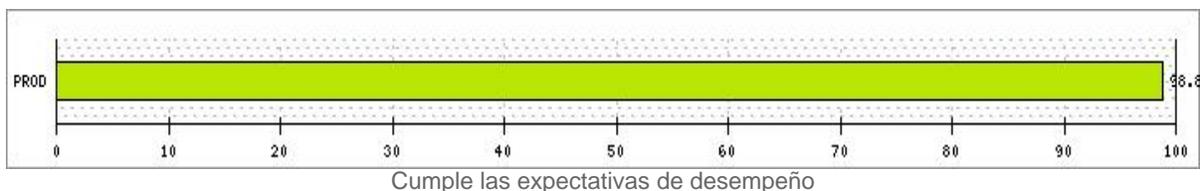
### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- GERENTE 2- OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	09057186
Nombres :	ABEL HORACIO
Apellidos :	PALACIOS ESPINOZA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DIVISIÓN CAMIONES
Departamento :	SUB GERENCIA DE CUENTAS GRANDES CORPO.
Cargo :	GERENTE DE CUENTAS CORPORATIVAS
Nivel Jerárquico :	GERENTE 2
Jefe Inmediato :	JOSE MARIO GOMEZ ESPINOZA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Supervisor	90.00%	1	1

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- GERENTE 2- OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.75	4.75	4.75
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.25	4.25
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	3.75	4.00	3.98
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.25	4.25
6	EMPOWERMENT Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
7	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.67	4.67	4.67
8	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.33	4.30
<b>Promedio :</b>					<b>4.27</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>105.48%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cientes conquista Bajo Desempeño	20%	53.00	53.00	53.00
2	Gestión de cartera Cumple parcialmente las expectativas	20%	92.42	92.42	92.42
3	Utilidad bruta Excede las expectativas de desempeño	20%	14.35	120.00	109.44
4	Ventas de Camiones Cumple las expectativas de desempeño	40%	103.00	103.00	103.00
<b>Promedio :</b>					<b>92.17</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>92.17%</b>

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- GERENTE 2- OC-  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS****Comentarios de Indicadores y Metas****1 Clientes conquista**

**Autoevaluación :** Se conquistaron 8 clientes: CONSTRUCTORA MPM S.A. CORPORACION MAYO S.A.C. ENERGIGAS S.A.C. HAM CRIOGENICA PERU S.A.C. JP. LOGISTICA S.A.C. LA CALERA S.A.C. PALMAS S.A. PETRAMAS S.A.C.

**Supervisor :** El equipo con sólo seis meses de creado, ha logrado importante cuentas conquistas, y si bien el indicador es bajo en cantidad, los proyectos y labor de avance con cuentas conquistas es importante para el 2017. En adición, las cuentas conquistas tanto en Ataque Inter como tractos europeos ha sido muy relevante.

**2 Gestión de cartera**

**Autoevaluación :** Se visitaron 122 clientes según reportería y CRM

**Supervisor :** Abel ha liderado con éxito la incorporación del negocio al CRM. Es el área de mayor interacción y mayor uso de la herramienta llevando a interactuar e incorporar diversas áreas como Post Venta.

**3 Utilidad bruta**

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Importante contribución en el año, excedió en 143.50%

**4 Ventas de Camiones**

**Autoevaluación :** Se facturaron 485 unidades.

**Supervisor :** El nuevo esquema de Corporativos cumplió la meta, con sólo 6 meses de haber sido constituido.

**Comentarios de Competencias****AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Relacionamiento Estructurado Trabajo en Equipo

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Relacionamiento Estructurado Trabajo en Equipo

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Mejorar actitud Mejorar seguimiento a la ejecución de los planes

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Mejorar actitud Mejorar seguimiento a la ejecución de los planes

**SUPERVISOR****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Relacionamiento Negociación

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Relacionamiento Negociación

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Mejora en el seguimiento de los planes Avanzar en la mayor integración en los miembros del equipo. (Equipo Nuevo - 6 meses de formación)

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Mejora en el seguimiento de los planes Avanzar en la mayor integración en los miembros del equipo. (Equipo Nuevo - 6 meses de formación)



## Feedback

DIVEMOTOR

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- GERENTE 2- OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-17

Comentarios del Jefe:

Reunión realizada. Buenos comentarios. Bien alineado al objetivo

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

