

Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	5.00	5.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.25	4.25	4.25
4	LIDERAZGO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.50	4.50	4.50
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	4.00	3.33	3.40
6	EMPOWERMENT Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.33	4.40
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	4.00	3.67	3.70
Promedio :					4.32
Promedio en Porcentaje :					106.45%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Calidad BD Atributos Autos Excede las expectativas de desempeño	5%	120.00	120.00	120.00
2	Calidad BD Atributos VC Cumple parcialmente las expectativas	5%	120.00	90.00	93.00
3	Datos de contacto BD Autos Excede las expectativas de desempeño	5%	120.00	120.00	120.00
4	Datos de contacto BD Repuestos Bajo Desempeño	5%	70.00	70.00	70.00
5	Datos de contacto BD VC Excede las expectativas de desempeño	5%	120.00	120.00	120.00
6	Inteligencia de Mercado - Post Venta Cumple las expectativas de desempeño	17%	100.00	100.00	100.00
7	Inteligencia de Mercado - Ventas y Áreas de Soporte Cumple las expectativas de desempeño	18%	100.00	100.00	100.00
8	Market Share Autos de Lujo Cumple parcialmente las expectativas	6%	90.00	90.00	90.00
9	Market Share Buses Cumple parcialmente las expectativas	3%	90.00	90.00	90.00
10	Market Share Camiones Excede las expectativas de desempeño	5%	120.00	120.00	120.00
11	Market Share SUV Bajo Desempeño	4%	0.00	0.00	0.00
12	Market Share Vans Cumple parcialmente las expectativas	2%	90.00	90.00	90.00

13	Medición de campañas de marketing Cumple parcialmente las expectativas	20%	100.00	83.00	84.70
Promedio :					93.99
Promedio en Porcentaje :					93.99%

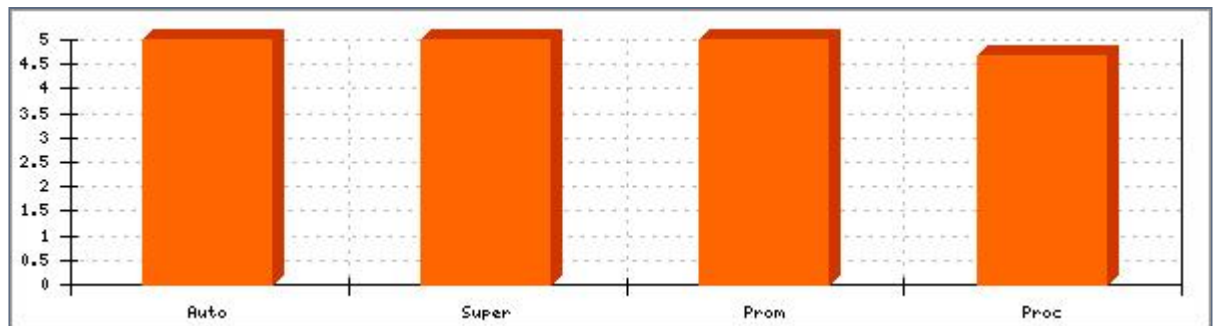
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.67



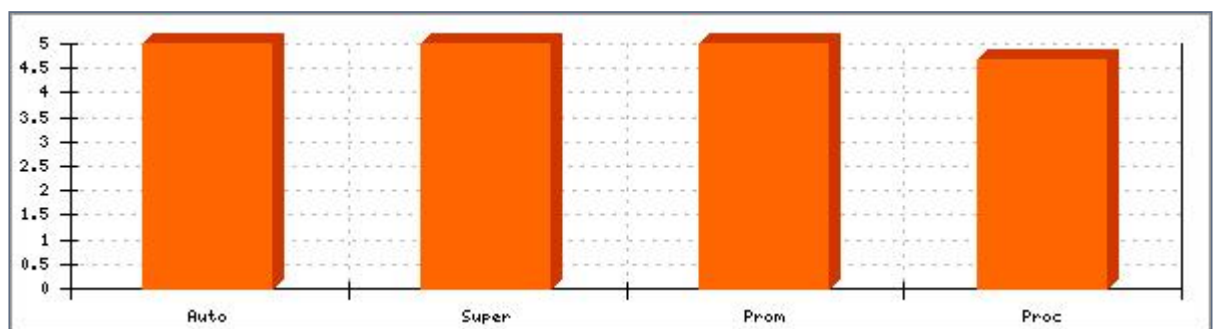
2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.53



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.68



FOCO EN EL CLIENTE

4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.55



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.51



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.67



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.21



8.- Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.63



9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.54



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.42



LIDERAZGO

11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.50



12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.57



13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.38



14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.67



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

15.- Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que contribuyan al crecimiento de la empresa. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	4.21



16.- Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.08



17.- Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.94



EMPOWERMENT

18.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.29



19.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.58



20.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.76



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

21.- Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.28



22.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio . (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.89



23.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.84



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo.	100.00%
(LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.	100.00%
(LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.	100.00%
(EMPOWERMENT) Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora.	100.00%
(EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.	77.50%
(EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	77.50%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (Experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones.	75.00%
(LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc).	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio .	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Calidad BD Atributos Autos

Autoevaluación : Se alcanzó un 95% de atributos clasificación y segmentación completos, lo cual significó un cumplimiento de 130%. Según escala esto equivale a 120% de cumplimiento.

Supervisor : Importante que orientemos recursos a movilizar a la organización a mantener la calidad de la base de datos, el rol de IM debe ser lograr que quienes alimentan de información la base de datos lo hagan y lo hagan bien; el rol correctivo para completar BD debe ser mínimo.

2 Calidad BD Atributos VC

Autoevaluación : Se alcanzó un 96% de atributos clasificación y segmentación completos, lo cual significó un cumplimiento de 104%. Según escala esto equivale a 120% de cumplimiento.

Supervisor : Recientemente evidenciamos que los clientes de camiones no tenían todas las segmentaciones del negocio. Teniendo esto en cuenta el porcentaje de cumplimiento disminuiría.

3 Datos de contacto BD Autos

Autoevaluación : Se alcanzó un 75% de completitud de BD, lo cual significó un cumplimiento de 108%. Según escala esto equivale a 120% de cumplimiento.

Supervisor : Importante que orientemos recursos a movilizar a la organización a mantener la calidad de la base de datos, el rol de IM debe ser lograr que quienes alimentan de información la base de datos lo hagan y lo hagan bien; el rol correctivo para completar BD debe ser mínimo.

4 Datos de contacto BD Repuestos

Autoevaluación : Se alcanzó un 46% de completitud de BD, lo cual significó un cumplimiento de 70%, ya que se incrementó de 14% en el 2015 a 39.6% en el 2016. Según escala esto equivale a 70% de cumplimiento. Cabe mencionar que la meta colocada fue muy alta debido a que en su momento desconocíamos que post venta no estaba empleando CRM para actualización de datos y se han dado complicaciones por ello. Adicionalmente repuestos es un negocio distinto, en los cuales no se requieren muchos datos de contacto en ventas por mostrador dentro de su proceso de ventas, con lo cual la completitud es menor. Se sugiere que para próxima medición se tomen ventas de repuestos a cuentas corporativas, no por mostrador general.

Supervisor : Nuestro conocimiento del negocio nos debe anticipar situaciones que vayan en contra de los objetivos de la organización. Tener una base de datos con información confiable debe ser nuestro objetivo en todas las líneas de negocio incluido repuestos. Deberemos establecer planes de acción para mejorar los resultados e indicadores.

5 Datos de contacto BD VC

Autoevaluación : Se alcanzó un 77% de completitud de BD, lo cual significó un cumplimiento de 106%. Según escala esto equivale a 120% de cumplimiento.

Supervisor : Importante que orientemos recursos a movilizar a la organización a mantener la calidad de la base de datos, el rol de IM debe ser lograr que quienes alimentan de información la base de datos lo hagan y lo hagan bien; el rol correctivo para completar BD debe ser mínimo.

6 Inteligencia de Mercado - Post Venta

Autoevaluación : Se cumplió con la entrega de 24 planes y 24 canastas (2 por mes).

Supervisor : Hemos cumplido con lo requerido por el negocio; sin embargo, hacia adelante debemos ser más proactivos y trabajar más en la minería de data para detectar oportunidades y convertirnos en generadores de movimiento de la rueda del negocio de post venta.

7 Inteligencia de Mercado - Ventas y Áreas de Soporte

Autoevaluación : Se cumplió con los entregables negociados con cada unidad de negocio. Adicionalmente se hicieron muchos trabajos personalizados que no eran de elaboración regular.

Supervisor : De igual forma, hemos cumplido con lo requerido por el negocio; sin embargo, hacia adelante debemos ser más proactivos y trabajar más en el análisis y minería de data que disponemos para detectar oportunidades y convertirnos en generadores de movimiento de la rueda de las líneas de negocio. Debemos estar un paso adelante de las líneas comerciales.

8 Market Share Autos de Lujo

Autoevaluación : El Market share alcanzado fue de 28.1% (El 2015 fue 26.2%) y eso equivale a 90% de cumplimiento según escala.

Supervisor : En la medida que apliquemos más el análisis de data que hoy disponemos podremos contribuir de mejor manera a alcanzar los objetivos de participación de mercado.

9 Market Share Buses

Autoevaluación : El Market share alcanzado fue de 43.4% (El 2015 fue 38.2%) y eso equivale a 90% de cumplimiento según escala.

Supervisor : En la medida que apliquemos más el análisis de data que hoy disponemos podremos contribuir de mejor manera a alcanzar los objetivos de participación de mercado.

10 Market Share Camiones

Autoevaluación : El Market share alcanzado fue de 25.1% (El 2015 fue 21.2%) y eso equivale a 120% de cumplimiento según escala.

Supervisor : En la medida que apliquemos más el análisis de data que hoy disponemos podremos contribuir de mejor manera a alcanzar los objetivos de participación de mercado.

11 Market Share SUV

Autoevaluación : El Market share alcanzado fue de 3.5% (El 2015 fue 4.1%) y eso equivale a 0% de cumplimiento según escala, ya que el resultado fue más bajo que el año anterior.

Supervisor : En la medida que apliquemos más el análisis de data que hoy disponemos podremos contribuir de mejor manera a alcanzar los objetivos de participación de mercado.

12 Market Share Vans

Autoevaluación : El Market share alcanzado fue de 22.8% (El 2015 fue 20.9%) y eso equivale a 90% de cumplimiento según escala.

Supervisor : En la medida que apliquemos más el análisis de data que hoy disponemos podremos contribuir de mejor manera a alcanzar los objetivos de participación de mercado.

13 Medición de campañas de marketing

Autoevaluación : Se cumplió con las mediciones solicitadas.

Supervisor : Debes trabajar coordinadamente con servicios de marketing para la medición de eventos. No hay cruces y seguimiento futuro a los leads generados en eventos.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Conocimiento y visión del negocio de manera integral. 2) Escucha activa. Siempre estoy completamente abierto a las propuestas y recomendaciones del equipo para aprovechar las fortalezas de cada uno de ellos con la finalidad de alcanzar mejores resultados.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Conocimiento y visión del negocio de manera integral. 2) Escucha activa. Siempre estoy completamente abierto a las propuestas y recomendaciones del equipo para aprovechar las fortalezas de cada uno de ellos con la finalidad de alcanzar mejores resultados.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Obtener mayor conocimiento técnico de los productos. Principalmente en términos de post venta. 2) Generar mejores relaciones principalmente con entidades externas y proveedores de información.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Obtener mayor conocimiento técnico de los productos. Principalmente en términos de post venta. 2) Generar mejores relaciones principalmente con entidades externas y proveedores de información.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1. Alta capacidad de planificación hacia el logro de objetivos y cumplimiento de compromisos. 2. Enfocado en las personas y logro de objetivos a través de su equipo, genera empowerment en los miembros de su equipo.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1. Alta capacidad de planificación hacia el logro de objetivos y cumplimiento de compromisos. 2. Enfocado en las personas y logro de objetivos a través de su equipo, genera empowerment en los miembros de su equipo.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1. Flexibilidad que permita mayor velocidad para implementar cambios, acciones, ajustes. Necesitamos desarrollar nuestras capacidades para transformar lo complejo en simple. 2. Mayor capacidad de análisis para detectar efectivamente las oportunidades de mercado proactivamente desde el rol de motor del negocio que debe ejercer marketing.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1. Flexibilidad que permita mayor velocidad para implementar cambios, acciones, ajustes. Necesitamos desarrollar nuestras capacidades para transformar lo complejo en simple. 2. Mayor capacidad de análisis para detectar efectivamente las oportunidades de mercado proactivamente desde el rol de motor del negocio que debe ejercer marketing.

Feedback

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2017-02-20

Comentarios del Evaluado:

Se proporcionó feedback, se alinearon resultados y se determinó el siguiente plan de Acción: 1) Determinar mecanismos de control y seguimiento al registro de información en las base de datos Divemotor (tanto de contacto como atributos). 2) Explotar data mining y generar modelos predictivos para anticiparse a las oportunidades de mercado y proponer acciones para capitalizarlas. 3) Asegurar medición y automatización de reportes de mercado. 4) Participar en instancias de revisiones de planes de marketing y campañas.

Fecha: 2017-02-20

Comentarios del Jefe:

Plan de Acción: 1. Determinar mecanismos de control y seguimiento al registro de información en base de datos Divemotor. 2. Explotar minería de datos para anticiparse a las oportunidades de mercado y proponer acciones para capitalizarlas. 3. Asegurar medición y automatización de reportes de mercado. 4. Participar en instancias de revisiones de planes de marketing y campañas.

EVALUADO

EVALUADOR

