

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -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
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-27 11:11:10** hasta el **2017-02-28 10:56:13**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

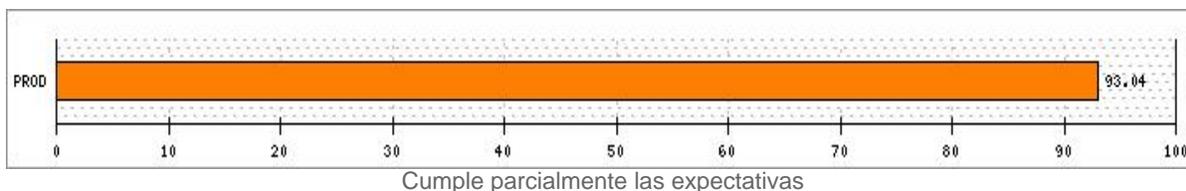
### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	17874690
Nombres :	JORGE LUIS
Apellidos :	BRAVO MARTINEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DIVISIÓN BUSES
Departamento :	GERENCIA DIVISIÓN BUSES
Cargo :	SUB GERENTE DE CUENTAS CLAVE
Nivel Jerárquico :	SUB GERENTE
Jefe Inmediato :	JUAN MANUEL VALDEZ COZ
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- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Bajo Desempeño	14.29%	4.67	3.00	3.17
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.33	4.00	4.03
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	4.25	3.50	3.58
4	LIDERAZGO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	4.00	3.25	3.33
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.33	4.00	4.03
6	EMPOWERMENT Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	5.00	3.67	3.80
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	4.33	3.33	3.43
<b>Promedio :</b>					<b>3.62</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>90.62%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cobertura de cartera Cumple las expectativas de desempeño	20%	75.00	100.00	97.50
2	cumplimiento presupuesto de ventas Cumple las expectativas de desempeño	50%	100.00	100.00	100.00
3	rentabilizar ventas al 15% bruto sobre costo de chasis Cumple parcialmente las expectativas	30%	100.00	85.00	86.50
<b>Promedio :</b>					<b>95.45</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>95.45%</b>

## Comentarios de Indicadores y Metas

### 1 Cobertura de cartera

**Autoevaluación :** Se cumplió realizando las visitas pero no fueron ingresadas al sistema, se gestiono el trabajo de los vendedores y se tomaron las medidas que el caso a merita

**Supervisor :** debe cumplirse registro obligarotio en CRM

### 2 cumplimiento presupuesto de ventas

**Autoevaluación :** Se cumplió, gracias a la venta de operaciones corporativas, la venta del 1 a 1 estuvo con bastante competencia debido a guerra de precios y stock adecuado

**Supervisor :**

### 3 rentabilizar ventas al 15% bruto sobre costo de chasis

**Autoevaluación :** Se cumplió, el año 2016 nuestros competidores bajaron precio de sus productos debido a la coyuntura Brasil

**Supervisor :** Resultado margen interurbano: 12.5% La venta de plataformas solo se margina en chasi y no en carrocería debido a que la competencia Volvo Scania representa al mercado con precios abiertos.

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Negociación Compromiso

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Negociación Compromiso

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

comunicación

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

comunicación

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Negociación Experiencia

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Negociación Experiencia

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Cohesión de equipo Comunicación

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Cohesión de equipo Comunicación



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-03-16

**Comentarios del Jefe:**

Gestión comercial: Tiene la experiencia suficiente para lograr la cobertura faltando asistencia más continua en las regiones. Equipo: Falta de presencia en las actividades de camaradería del equipo. Debe incentivar cohesión de grupo a su equipo directo con un feedback de enseñanza e intercambio de experiencias entre ellos.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

