

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -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

- EMPOWERMENT

- CONTROL Y SUPERVISIÓN

- NEGOCIACIÓN

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-16 10:43:10** hasta el **2017-03-30 11:10:30**



Datos Personales

DIVEMOTOR

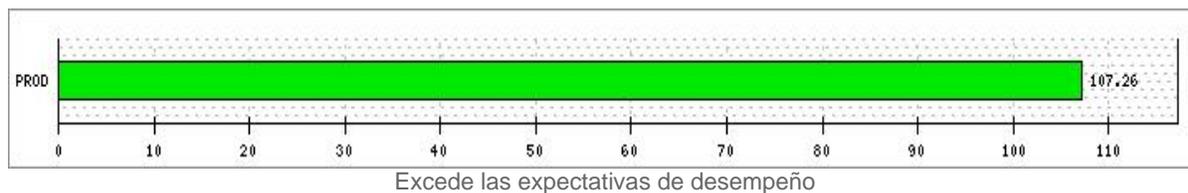
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40927822
Nombres :	JEZENIA KARINA
Apellidos :	AGUIRRE HERNANDEZ
Dirección :	BLOQUE C2 MIRAFLORES FRENTE COLEGIO SAN IGNACIO-CASTILLA-PIURA
Teléfono :	
Celular :	964701294
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL PIURA
Cargo :	JEFE DE VENTAS DE REPUESTOS
Nivel Jerárquico :	JEFATURA 1
Jefe Inmediato :	ALFONSO EDUARDO SAMUEL JOSE MERINO CARRASCO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-06-15

Peso de las Evaluaciones:

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

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -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	4.67	4.70
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.67	4.70
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.75	4.78
4	LIDERAZGO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.75	4.78
5	EMPOWERMENT Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	5.00	5.00
6	CONTROL Y SUPERVISIÓN Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.25	4.33
7	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.50	4.55
Promedio :					4.69
Promedio en Porcentaje :					113.81%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	Capacitación de Equipo Excede las expectativas de desempeño	5%	100.00	106.25	105.63
3	GASTOS VARIABLES 69,224 USD(MILES) Cumple las expectativas de desempeño	9%	100.00	100.00	100.00
4	MARGEN BRUTO 472 USD (MILES) Excede las expectativas de desempeño	14%	100.00	105.70	105.13
5	PLAN DE VISITAS >=80% Excede las expectativas de desempeño	23%	100.00	109.30	108.37
6	ROTACIÓN DE INVENTARIOS >3 Excede las expectativas de desempeño	9%	100.00	120.00	118.00
7	VENTA 1,674 USD(MILLONES) Cumple parcialmente las expectativas	35%	88.05	89.13	89.02
Promedio :					100.70
Promedio en Porcentaje :					100.70%

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC-
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS****Comentarios de Indicadores y Metas****1 Capacitación****Autoevaluación :** Logré una nota de 16**Supervisor :** Cumplio**2 Capacitación de Equipo****Autoevaluación :** Se logró una nota de 17**Supervisor :** Cumplió.**3 GASTOS VARIABLES 69,224 USD(MILES)****Autoevaluación :** Se logró un gasto variable anual 2016 de \$ 68,060**Supervisor :** Cumplió al 100%**4 MARGEN BRUTO 472 USD (MILES)****Autoevaluación :** Margen Anual 2016= \$590,839 Se cumplió más de lo esperado con un 25% más.**Supervisor :** Cumplió meta propuesta.**5 PLAN DE VISITAS >=80%****Autoevaluación :** Se realizó un plan de visitas anual 2016, con 87.5% de visitas efectivas.**Supervisor :** Cumplió meta propuesta**6 ROTACIÓN DE INVENTARIOS >3****Autoevaluación :** Costo de Venta de repuestos 2016=\$871,021 Costo de Inventario Piura= \$215,488 Se logró una rotación de 4.04, mayor que 3 según la meta**Supervisor :** Cumplió meta propuesta.**7 VENTA 1,674 USD(MILLONES)****Autoevaluación :** Se logró una Facturación Real 2016 de \$1,461,860**Supervisor :** No se cumplió objetivo.**Comentarios de Competencias****AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Empatia Trabajo en Equipo

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Empatia Trabajo en Equipo

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Control sobre impulsos Puntualidad

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Control sobre impulsos Puntualidad

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Responsable y madura ha logrado asumir rol de liderazgo en su equipo. Proactiva, asume retos y los saca adelante.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Responsable y madura ha logrado asumir rol de liderazgo en su equipo. Proactiva, asume retos y los saca adelante.



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2017-03-20

Comentarios del Evaluado:

Enfocada al 100% al cumplimiento de nuestros objetivos y cumplimiento de nuestras metas en facturación de repuestos. De acuerdo con todo lo acordado con mi jefatura

Fecha: 2017-03-17

Comentarios del Jefe:

Compromisos 1.- Utilizar sala de directorio u otro espacio cuando deba sostener conversaciones de mejora con alguno de sus colaboradores. Llamadas de atención deben ser de forma personal y privada. 2.- Involucrarse al 100% en usos de CRM y SAP, cumpliendo con los indicadores que se implementen para ayudar a concretar su aplicación. 3.- Mayor participación en visitas programadas a Tumbes, Paita, Talara y Sechura. 4.- AMC se compromete a invitar a uno de los asesores de venta por vez a las reuniones de los lunes.

EVALUADO

EVALUADOR

