

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-08-17 03:32:26** hasta el **2017-08-18 13:03:01**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	72528823
Nombres :	ROMULO DAVID
Apellidos :	PUGA RAMOS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	MARCAS
Cargo :	ASISTENTE COMERCIAL 1 DEPARTAMENTO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	ASISTENTE COMERCIAL 1
Jefe Inmediato :	LILA NYDIA ASTO MEBUS
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.67	2.67	2.67
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.67	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	2.67	2.33	2.33
4	Milla Extra --	20.00%	2.67	2.33	2.33
5	Adaptación al cambio --	20.00%	2.33	2.33	2.33
Promedio :					2.40
Promedio en Porcentaje :					80.00%

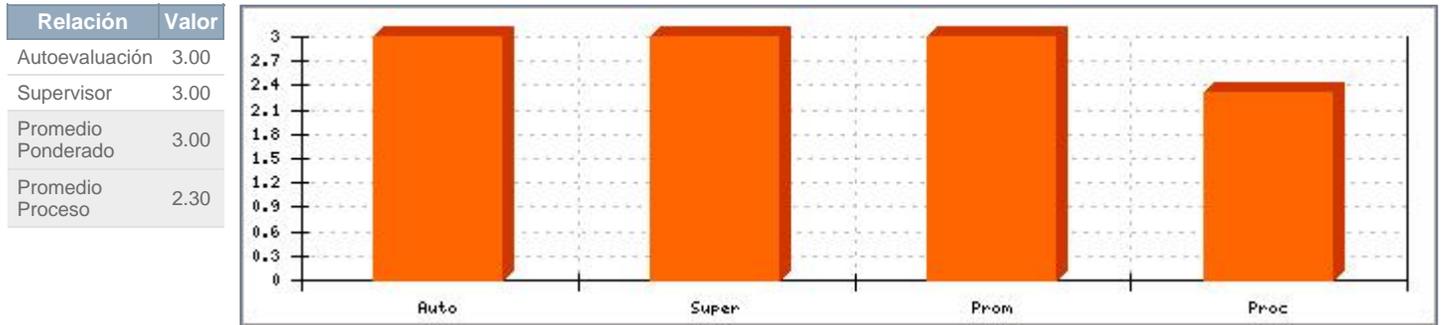
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Close Up OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	60.00	50.00	50.00
2	EBITDA OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	64.00	54.00	54.00
3	Quilab genéricos OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	50.00	42.00	42.00
4	Venta de los productos de malla OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	62.00	51.00	51.00
5	Venta Vs. Presupuesto OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	60.00	50.00	50.00
6	Ventas Quilab éticos OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	63.00	55.00	55.00
Promedio :					50.30
Promedio en Porcentaje :					50.30%

Análisis por Pregunta

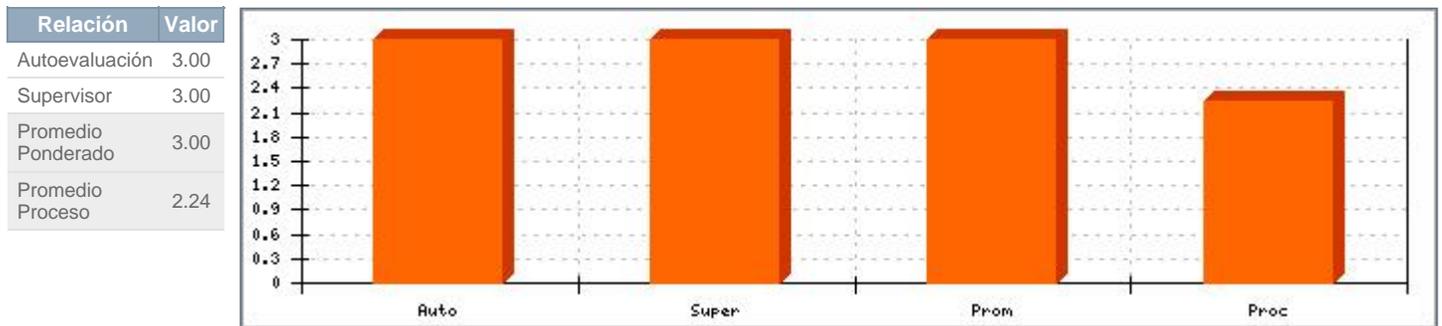
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

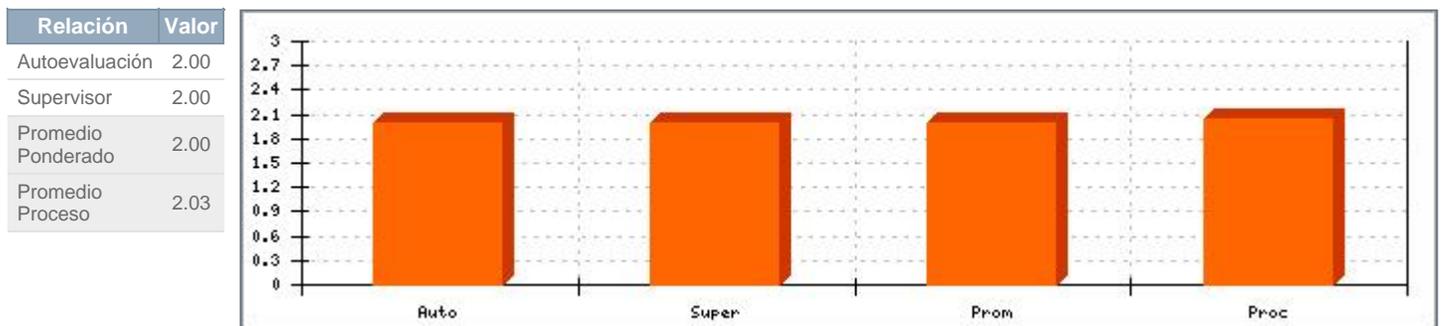
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)



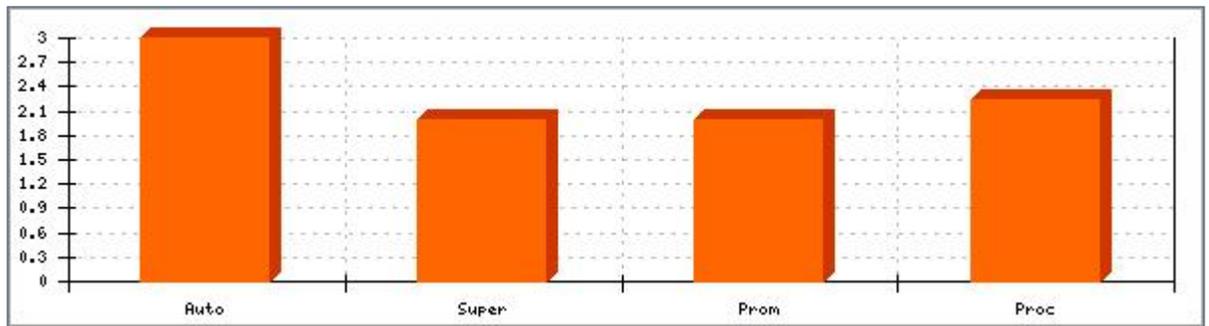
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



Orientación a resultados

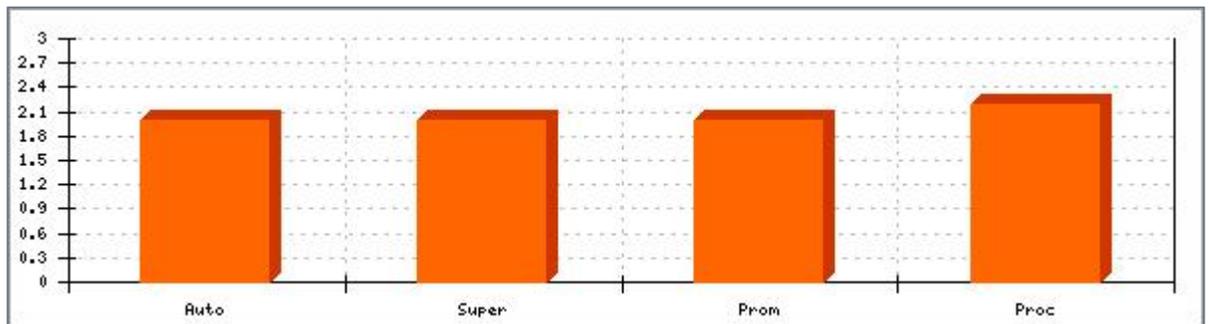
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



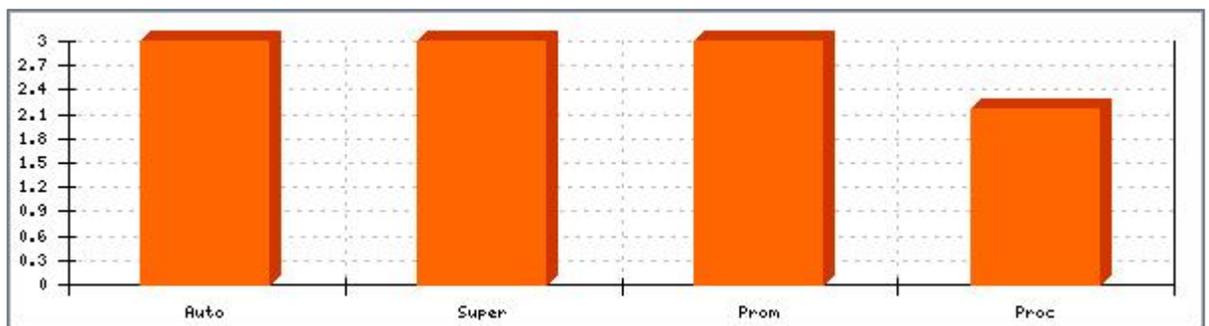
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.20



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.16



Trabajo en Equipo

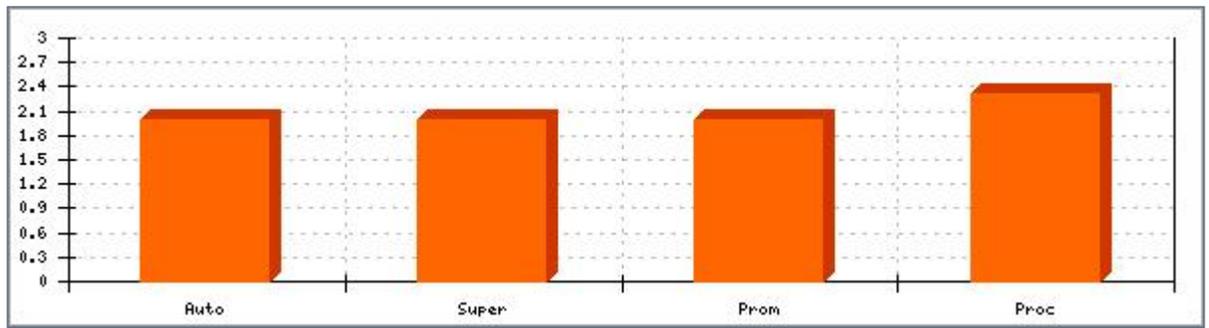
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.20



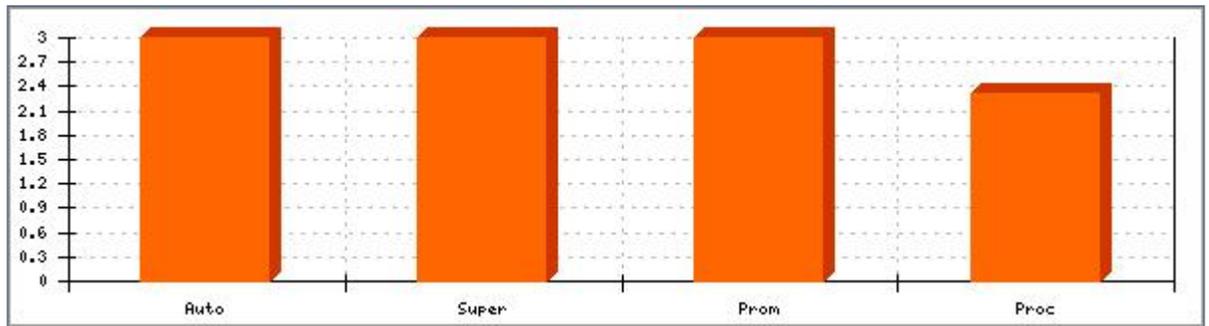
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.30



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

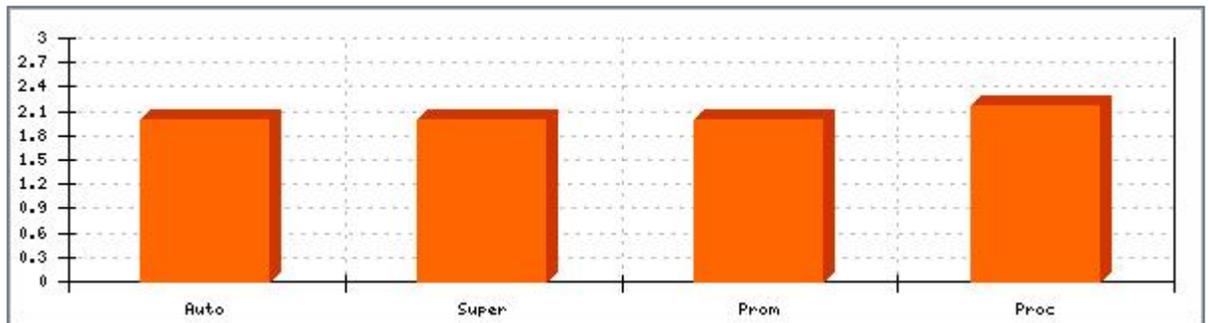
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.30



Milla Extra

10.- Proactivamente realizar actividades que no necesariamente están dentro de nuestras tareas inherentes a la posición que ocupamos que permitan obtener resultados sobresalientes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.17



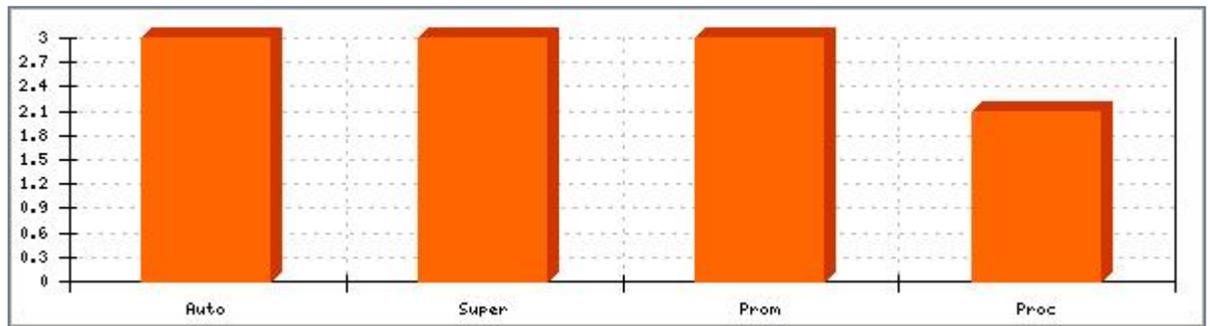
11.- Se identifica como alguien que elimina obstáculos y crea enfoque buscando resultados extraordinarios, esto es, no se centra en las dificultades, sino que las identifica para actuar sobre ellas, y lograr así el éxito (En situaciones que involucran varias áreas y en donde no hay un responsable esta persona asume la responsabilidad y entrega los resultados) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.14



12.- Ejecuta las actividades de manera precisa y además sorprende superando las expectativas de los involucrados. (3.00)

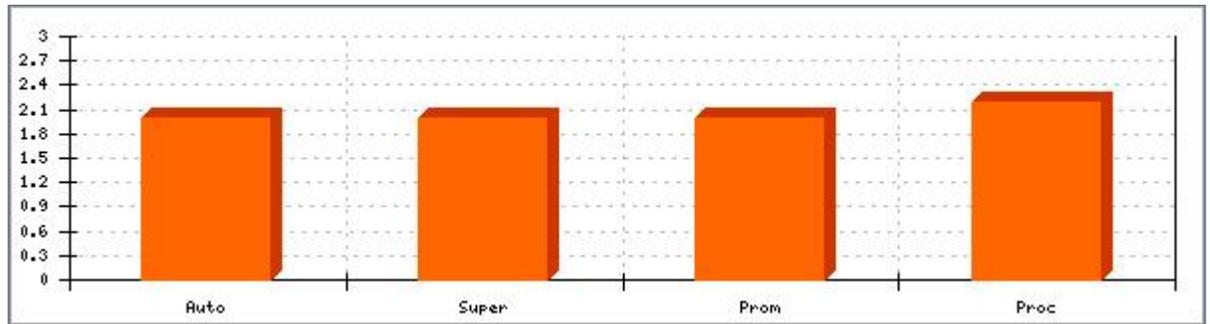
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.09



Adaptación al cambio

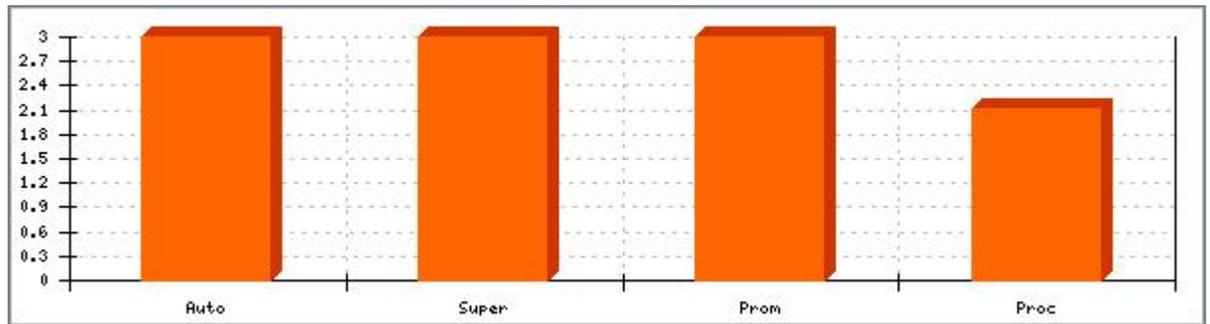
13.- Tener disposición para enfrentar nuevas situaciones sabiendo que pueden llevarlo a salir de su zona de confort (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.18



14.- Cuestionar permanente la manera en que hacemos las cosas reconociendo que lo que funciono antes no necesariamente funciona hoy. Busca constantemente diversas alternativas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.11



15.- Inspira y guía a los demás miembros de la organización a retar el status quo de sus actividades. Los reta a salir de su zona de confort. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.99



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación a resultados) Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo	100.00%
(Trabajo en Equipo) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Milla Extra) Ejecuta las actividades de manera precisa y además sorprende superando las expectativas de los involucrados.	100.00%
(Adaptación al cambio) Cuestionar permanente la manera en que hacemos las cosas reconociendo que lo que funciona antes no necesariamente funciona hoy. Busca constantemente diversas alternativas.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Close Up

Autoevaluación : Se esta enviando a los representantes médicos la información de close up mensualmente para que puedan revisar la prescripción de los médicos. Además, se les envía cualquier reporte adicional que necesiten. Se creó un nuevo reporte en excel donde se puede evaluar la tendencia prescriptiva de los médicos que han sido invitados a los congresos de pediatría y ginecología.

Supervisor : Consideramos el periodo de enero a junio

2 EBITDA

Autoevaluación : Al acumulado a Julio 2017, el EBITDA de la línea Quilab Éticos es de S/. 1.8 MM, alcanzando un cumplimiento del 64% frente a la meta, que es de S/. 2.8 MM.

Supervisor : Los resultados son considerados al acumulado a Junio donde Quilab eticos tiene un EBITDA de S/. 1.5MM con un cumplimiento de 54% Vs PTO

3 Quilab genéricos

Autoevaluación : Al acumulado a Julio 2017, la línea genérica factura S/. 1.3 MM, alcanzando así el 50% del presupuesto anual, que es de S/. 2.6 MM.

Supervisor : Consideramos el periodo de enero a junio

4 Venta de los productos de malla

Autoevaluación : Al acumulado a Julio 2017, los productos de malla (Repriman, Coluquim, Quimizol, Doxiplus) facturan S/. 7.3 MM, creciendo 3% con respecto al 2016. Vamos al 62% con respecto al presupuesto anual, que es de S/. 13.1 MM.

Supervisor : Los resultados son considerados al acumulado a Junio donde la malla de Quilab eticos factura S/. 6.9 MM con un cumplimiento de 51% Vs PTO de S/13.1MM

5 Venta Vs. Presupuesto

Autoevaluación : El material promocional y las muestras médicas están siendo preparados con la debida anticipación para poder realizar los envíos a los representantes y todos cuenten con su material al iniciar el ciclo.

Supervisor : Consideramos el periodo de enero a junio

6 Ventas Quilab éticos

Autoevaluación : Al acumulado a Julio 2017, Quilab éticos factura S/. 12.3 MM, creciendo 13% con respecto al 2016 y 6% con respecto al presupuesto. Vamos al 63% con respecto al presupuesto anual, que es de S/. 19.4 MM.

Supervisor : Los resultados son considerados al acumulado a Junio donde Quilab eticos factura S/. 10.6MM con un cumplimiento de 55% Vs PTO

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Entiendo que necesitan las personas y con el uso de las herramientas de trabajo soy capaz de proporcionarles la información o ayuda que necesitan. Siempre doy el mejor trabajo posible, para entregar un trabajo de calidad y a tiempo. Estoy aprendiendo a anticiparme para tener las cosas listas sin necesidad de que me lo estén pidiendo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Entiendo que necesitan las personas y con el uso de las herramientas de trabajo soy capaz de proporcionarles la información o ayuda que necesitan. Siempre doy el mejor trabajo posible, para entregar un trabajo de calidad y a tiempo. Estoy aprendiendo a anticiparme para tener las cosas listas sin necesidad de que me lo estén pidiendo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada orientación a resultados.

Desarrollo de material más potente, que ayude a nuestros representantes a mejorar sus resultados, y con ello, aumentar las ventas de la línea. Es muy importante mantener la calma y el optimismo, para poder desarrollar un buen trabajo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Es muy importante trabajar en equipo con las demás personas, a fin de contar con diferentes perspectivas e ir mejorando el resultado de nuestro trabajo.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Manejo de herramientas de Close up y de venta, con información que es entregada al personal de visita médica. Debe aumentar un poco más su proactividad.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Manejo de herramientas de Close up y de venta, con información que es entregada al personal de visita médica. Debe aumentar un poco más su proactividad.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada orientación a resultados.

En proceso de mejora continua. Soporte en proyectos fuera de sus funciones, pero que le permiten un crecimiento profesional.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Mayor involucramiento en las actividades con el equipo de visita médica.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Milla Extra.

Mejora continua. Compromiso al ejecutar tareas fuera de sus funciones pero importantes para darle nueva imagen al área.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Adaptación al cambio.

Mayor integración, compenetrarse con el equipo para motivarlos a trabajar por una meta en común.

Feedback

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - MARCAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

