

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-08-18 04:57:24** hasta el **2017-08-19 12:07:25**

Datos Personales

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

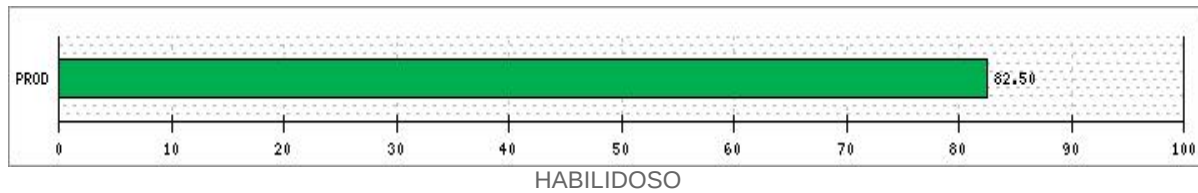
No. Identificación :	9080750
Nombres :	ANA MARIA ROSA
Apellidos :	ITURRIZAGA RAEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	COORDINADOR
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR / COORDINADOR / EJECUTIVO DE CUENTA
Jefe Inmediato :	OSCAR WAGNER FARBIARZ
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 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	16.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	14.00%	3.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	3.00	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	14.00%	3.00	2.67	2.67
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					2.91
Promedio en Porcentaje :					96.89%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollar a otros HABILIDOSO	25%	90.00	90.00	90.00
2	DIFERENCIACION HABILIDOSO	25%	86.00	100.00	100.00
3	PRODUCTIVIDAD OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	40.00	40.00	40.00
4	TRABAJO EN EQUIPO HABILIDOSO	25%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					82.50
Promedio en Porcentaje :					82.50%

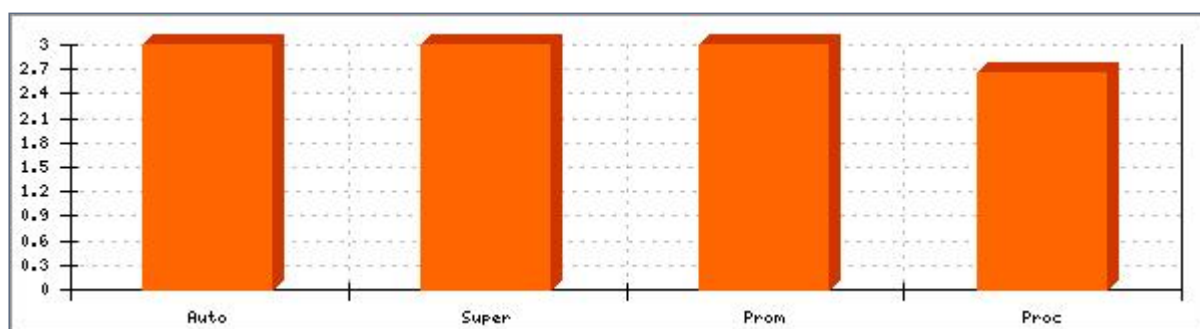
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI 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)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.65



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

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.72



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.37



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

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. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.53



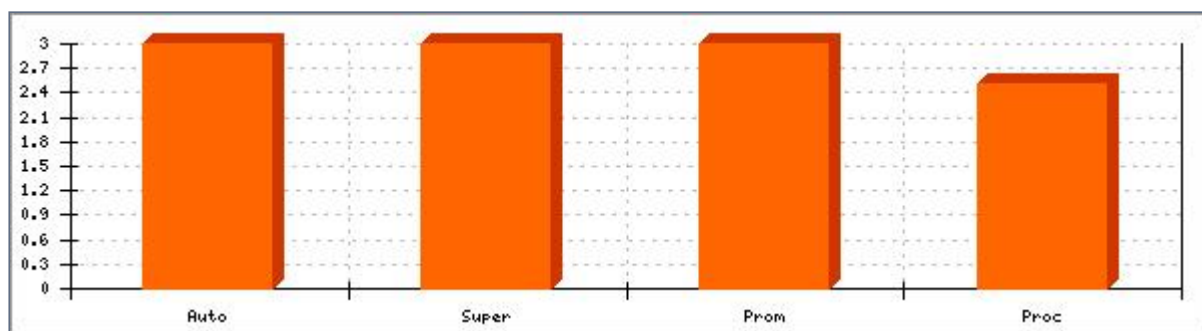
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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



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)

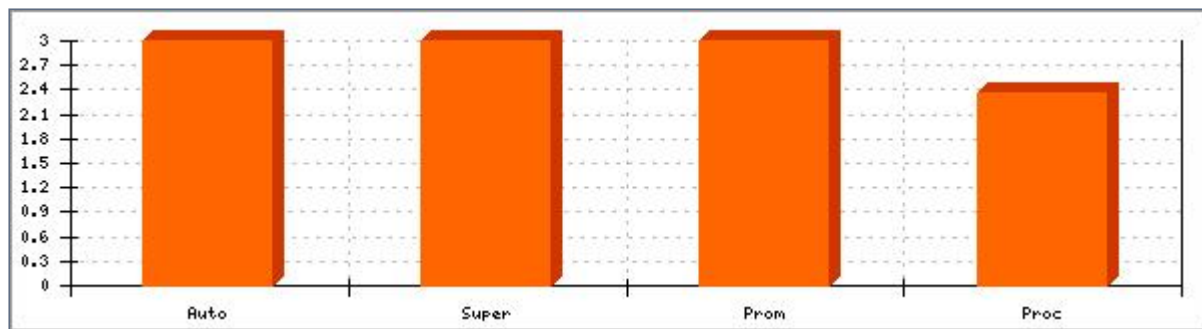
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



**Trabajo en equipo
(trabajo
inclusivamente con
otros)**

7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.37



8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.56



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	2.65



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



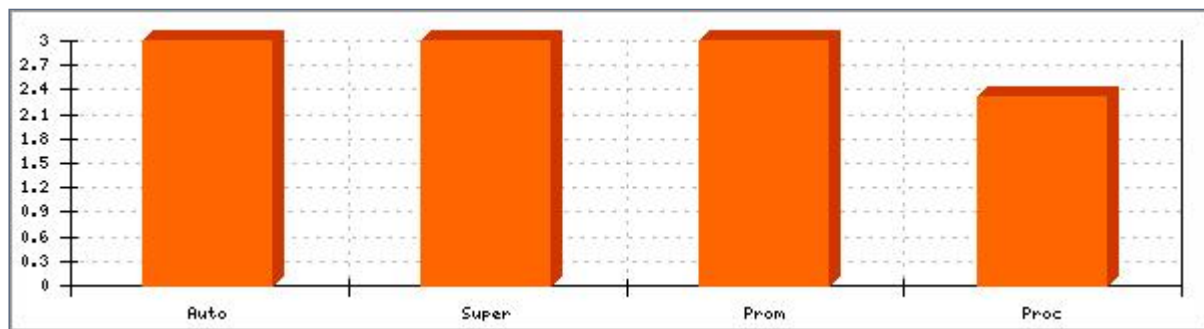
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.68



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.32



Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hace

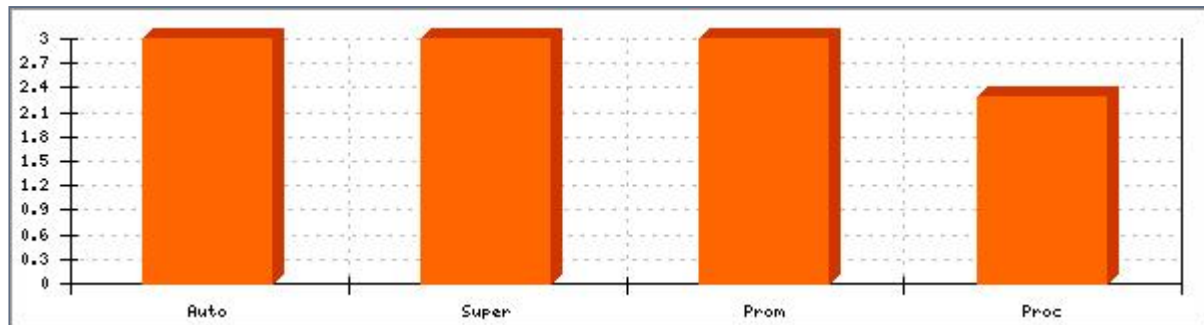
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.40



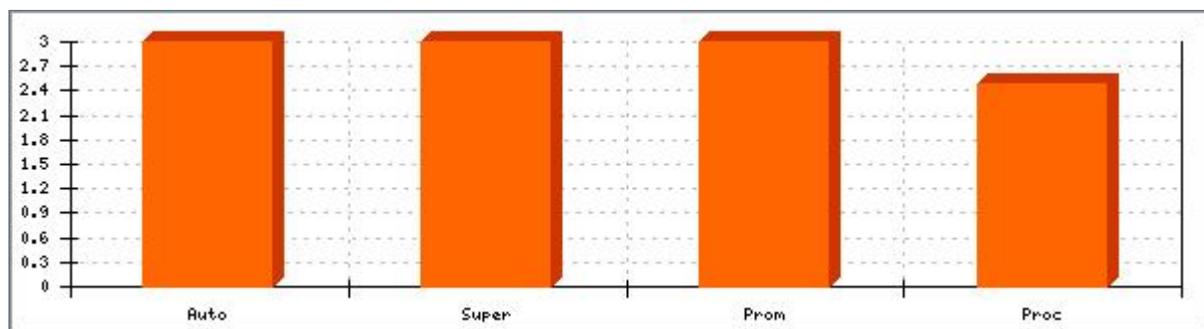
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.49



Experto en funciones

16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.47



17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.23



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



Comprensión del Negocio

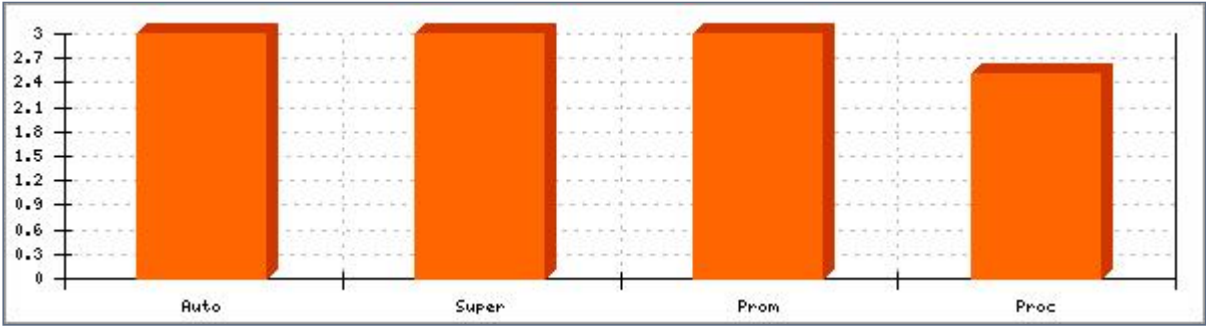
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.68



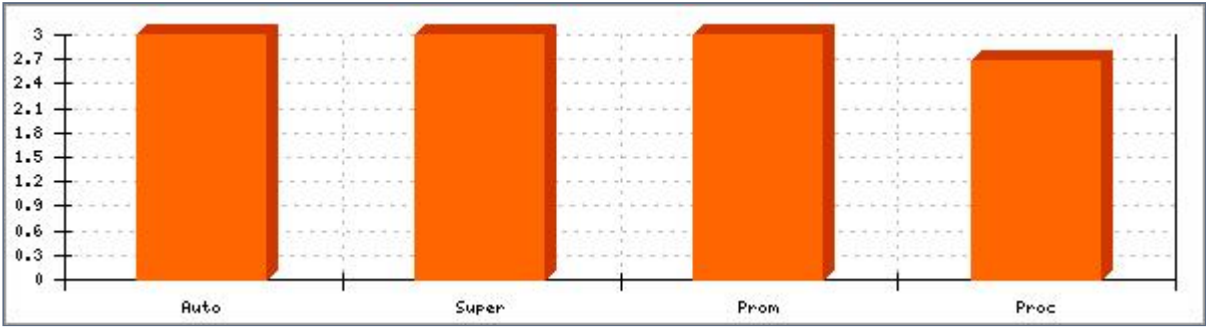
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.67



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI 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 al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) 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.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) 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 (trabajo inclusivamente con otros)) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%
(Experto en funciones) Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (Comunicación, negociación, persuasión, entre otros).	100.00%
(Experto en funciones) Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las ventas. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo	100.00%
(Comprensión del Negocio) Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Autoevaluación : Se tiene un control de los gastos más representativos en soles y se lleva el control con referencia al año anterior.

Supervisor : buen trabajo en control .. ahora el enfoque en el resto del año es hacer un analisis y presentar resultados al grupo de direccion incluyendo la definicion de algunas mediciones

2 DIFERENCIACION

Autoevaluación : Se logró bajar el porcentaje de gastos de ASL de Enero a Julio 2017 y he logrado que cada colaborador se demore un máximo de 30 días en su rendición.

Supervisor : se esta haciendo un buen trabajo de seguimiento a valores y cantidad de ASL al igual que los tiempos de rendicion. se debe implementar ahora una medicion de valores a gastar por regiones y llevar mejor control en este sentido

3 PRODUCTIVIDAD

Autoevaluación : La morosidad no se logró bajar (problemas con los clientes más fuertes: GYM , Odebrecht, Haug y Grating. En el indicador de facturas de suministros se logró bajar del 78% de facturas no entregadas en más de 30 días a un 45% del total de facturas no entregadas -

Supervisor : buen avance en los proceso de Servicios. ahora es necesario trabajar con los casos mas dificiles y evitar nuevos ingresos en el resto de cartera fuer de casos paticulares como Odebrecht o GYM, se debe hacer el mismo trabajo de Servicios

4 TRABAJO EN EQUIPO

Autoevaluación : Se cumplió con todos los requerimientos del Kick off 2017 - se maneja control de emisión de solped buscando tener mejores precios y además se lleva el seguimiento para dar al cliente interno final los productos o servicios en el tiempo solicitado

Supervisor : apoyo incondicional a todos los colaboradores y eventos . trabajo en este sentido va mas alla de lo esperado

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

En cuanto al cliente externo: dado que trabaje mas de 17 años en servicio al cliente, recibo constantemente llamadas, correos y requerimientos de cotización, me encargo de pasarlo al customer indicado y realizar el seguimiento que el cliente sea atendido, tanto si requiere HILTI como cualquier producto de QSI. En cuanto al cliente interno: en el caso de los requerimientos de certificados, lo entrego dentro de las 24 horas si son cantidad menores a 25 certificados y de ser mayor dentro de las 72 horas. Cualquier tema y/o pregunta realizada por un colaborador, le respondo y si no conozco el tema, lo oriento a derivarlo con el especialista del tema

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

Mi trabajo se prioriza dependiendo de las fechas, si estamos dentro de los 8 últimos días del mes trabajo con dirección a apoyar al área de servicios y sub contrataciones para que se cumplan las facturaciones programadas. Cada requerimiento de solped lo realizo realizando un control diario desde el ingreso de la solicitud, hasta la aceptación de la OC y/o OS, manteniendo que el producto y/o servicio se de en las fechas requeridas por los usuarios.

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

Mi trabajo lo baso es satisfacer todos los requerimientos de los colaboradores y/o proveedores - trabajo siempre coordinando con el usuario, la personas de otras áreas que están comprometidas y logro que ellas se interesen en apoyarnos. He logrado tener bastante empatia con colaboradores de compras, FICO, hacerles ver la necesidad de los requerimientos y logro una rapida ayuda en beneficio de todos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas

Mi trabajo lo baso en ayudar a promover el buen clima laboral y si encuentro un colaborador que necesita ayuda para realizar mejor su trabajo lo hago. Me gusta conversar y compartir, para conocer mejor las competencias, aprender de ellas y si veo que un consejo y/o feedback pueda mejorar el clima lo realizo. Estamos en la oficina más tiempo que en nuestra propia casa y se trabaja mejor con un buen clima laboral.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

Para que una organización logre sus objetivos, es básico que se conozcan, se pregunte y se trate de ayudar a todos en la organización en lograr los objetivos del departamento y de la empresa. Trato de lograr maximizar los recursos de la empresa, si con una llamada o un correo, puedo apoyar lo hago; trato siempre de estar leyendo toda la información que la empresa nos transmite por los diferentes medios y si no tengo la información la pregunto, porque somos parte de lograr un resultado general todos en cada posición que nos desempeñemos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.

Mi especialización (diplomado que estudio cuando termine mi carrera) en el año 2006 fue Especialización en servicio al cliente; y actualmente lo

SUPERVISOR

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

clara orientacion al cliente interno y externo. muu buen trabajo en este sentido

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

cuando se fijan metas claras trabajas en la busqueda de los resultados. es necesario lograr mayores resultados en morosidad y en fijar limites mayores a los ASL

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

todo el trabajo que realizas esta dirigido a el Trabajo en equipo todas tus acciones estan dirigidas en este sentido

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas

a pesar de contar con reportes directos, toda tu orientacion esta en enseñar y aportar al resto de los compañeros y colaboradores

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

siempre aprendiendo y dispuesta a enseñar a los demas en el rol que desempeñas es importante entender de mejor manera el efecto de las acciones de ahorro en los resultados y de cartera. hay que poner sentido de urgencia mayor en este ultimo aspecdto

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.

excelentes habilidades interpersonales para lograr resultados. buena experiencia en lo que estas desarrollando es importante saber y proponer nuevas formas de lograr resultados

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.

muy buen conocimiento del negocio en todas sus areas

