

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 **2017-08-16 04:42:07** hasta el **2017-08-17 10:51:37**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40136691
Nombres :	RENZO GINO
Apellidos :	RUBINI BUSTAMANTE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	JEFE DE SECCION
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	OSCAR ISLAS HERNANDEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
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	2.33	2.33
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	2.00	2.00	2.00
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%	2.67	2.67	2.67
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	2.67	2.00	2.00
6	Experto en funciones --	14.00%	3.00	2.67	2.67
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	3.00	2.00	2.00
Promedio :					2.38
Promedio en Porcentaje :					79.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollo de otros OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	40.00	40.00	40.00
2	Conseguir que las cosas se hagan OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	50.00	30.00	30.00
3	CRECIMIENTO --	15%	10.00	0.00	0.00
4	DIFERENCIACION OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	30.00	25.00	25.00
5	DIFERENCIACION OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	70.00	25.00	25.00
6	RENTABILIDAD --	15%	0.00	0.00	0.00
7	TRABAJO EN EQUIPO OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	50.00	40.00	40.00
Promedio :					22.17
Promedio en Porcentaje :					22.17%

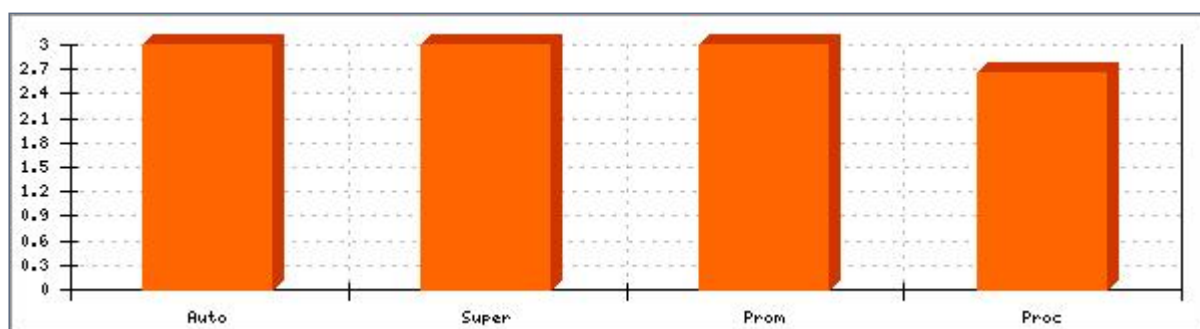
Análisis por Pregunta

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	2.66



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.72



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

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.36



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.29



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 (2.00)

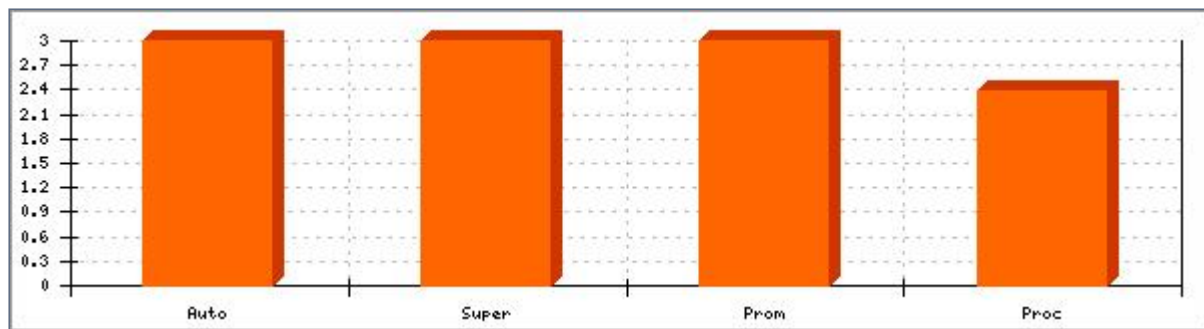
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.52



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	2.38



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	2.55



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	2.64



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.22



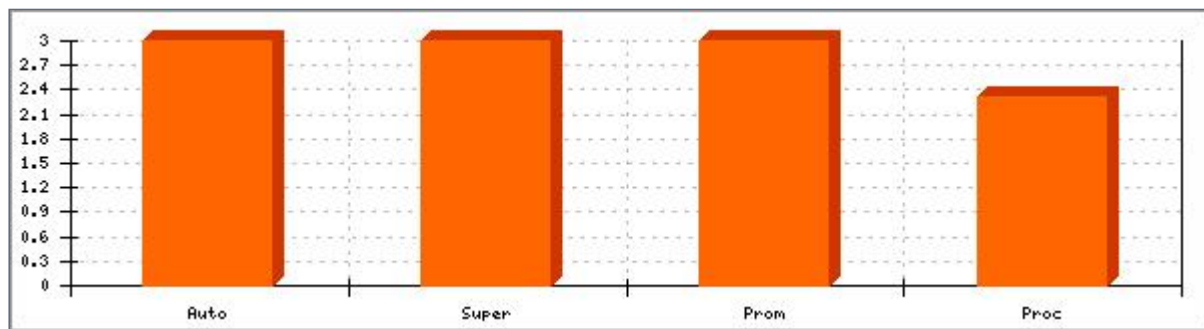
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.69



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	2.31



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 (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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. (2.00)

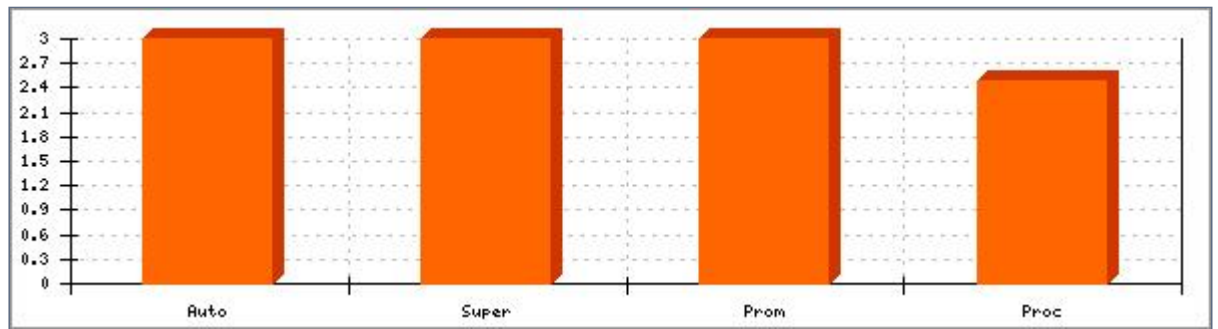
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.47



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	2.48



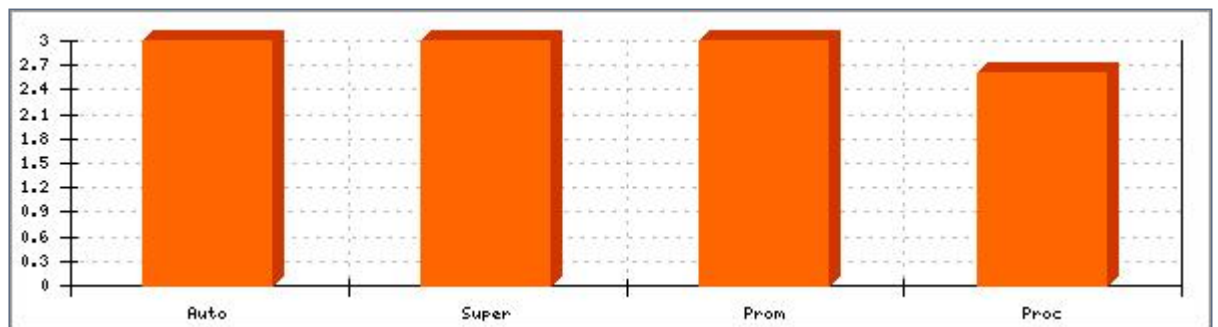
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.22



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	2.60



Comprensión del Negocio

19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.69



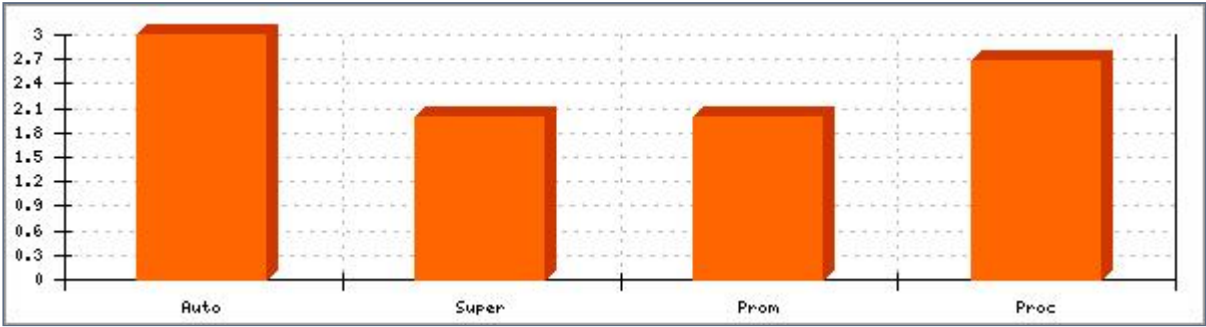
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.52



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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%
(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)) 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%
(Experto en funciones) Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su optimo desarrollo en la posición (Comunicación, negociación, persuasión, entre otros).	100.00%
(Experto en funciones) Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos.	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 desarrollo de otros

Autoevaluación : Trabaje con el practicante temas como calculo de márgenes, verificación de inventarios, organización de eventos de obra de Huánuco y Arequipa. También se le mostro como utilizar las herramientas de Bomo y diamante en un día completo de hands on.

Supervisor : Aun falta tener mayor contacto con el practicante y dirigirlo en sus principales tareas.

2 Conseguir que las cosas se hagan

Autoevaluación : he cumplido con mis dos salidas a campo semanales, con pruebas de productos, 1era entrega del manual de trades y presentaciones mensuales de BUs.

Supervisor : Se ha mejorado en las salidas a campo, pero es necesario cumplir con los tiempos marcados para todas las actividades designadas.

3 CRECIMIENTO

Autoevaluación : Crecimiento de 1% en PT vs 2016 Decrecimiento en diamante del 33% vs 2016

Supervisor : Resultados de ventas de PT y Diamante muy lejos de la meta del año. Necesario realizar acciones para incrementar las ventas, logrando el compromiso de los jefes de ventas

4 DIFERENCIACION

Autoevaluación : Se realizaron las importaciones, MS al primer trimestre. También se realizo la 1era entrega del manual de trades.

Autoevaluación : Se realizo el 1er Hilti days y se tiene confirmado 3 eventos en obras: Huánuco 18 y 19 de agosto Arequipa 26 de agosto Tacna 15 de septiembre

Supervisor : Importante presentar los resultados de MS del segundo semestre y la 2da entrega del manual por trades a tiempo.

Supervisor : El bajo porcentaje de cumplimiento se debe que al cierre del primer trimestre no se organizaron eventos de obra

5 RENTABILIDAD

Autoevaluación : Debido a los equipos TE 70 AVR que se trajeron para el negocio de la minería artesanal, se incremento considerablemente el valor de materiales de más de 6 meses en almacen

Supervisor : Creciendo el stock mayor a 6 meses. Impulsar promociones con la ffvv, en eventos. Trabajar junto con la FFVV en identificar a clientes potenciales a quienes se les pueda vender en volumen estos productos

6 TRABAJO EN EQUIPO

Autoevaluación : he tenido mucho trabajo coordinado con los jefes de ventas para realizar pruebas de productos o rendimientos con diferentes clientes (copas, disco, esmeriladoras, diamantinas). He participado en varias demostraciones y cierres de negocios con los vendedores en diferentes proyectos. Con Panamá hemos mejorado la comunicación, actualmente es muy fluida e incluso se realizo un viaje para la prueba del TE 70 AVR con Fernando Cifuentes a Chala.

Supervisor : Falta lograr el compromiso de los jefes de ventas para convertirlos en patrocinadores de las iniciativas de marketing.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Me preocupo en brindar el apoyo máximo respecto a al funcionamiento, ventajas y operación de los productos de Power tools y diamante.

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

Alguna veces me parece que los objetivos y metas planteadas no son muy alcanzables o esta fuera de la realidad.

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

Siempre dispuesto a colaborar y ayudar a mis compañeros a todo nivel

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

Siempre busco la opinión de todos los involucrados para dar mi opinión

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

Muy conciente de los oobjetivos de rentabilidad y rotación de productos de Hilti. desarrollo estrategias y acciones que ayuden a cumplir estos

SUPERVISOR

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

Falta mayor anticipación en tareas clave, como ejemplo baja rotación,

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

En necesario enfocarse en las principales iniciativas y entregarlas en tiempo y forma

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

Se reconoce el espíritu en trabajo en equipo. Resalta la buena actitud con los demás colaboradores

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

Siempre demuestra un claro enfoque en personas

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

Se deben evitar distracciones del día a día para cumplir con la estrategia a largo plazo

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

Mejorar la comunicación con Hilti a nivel regional y/o mercados en específicos para conocer buenas prácticas, casos de éxito

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

Se tiene la comprensión del negocio pero no se ve reflejado en resultados de ventas

Feedback

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

