

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 04:34:32** hasta el **2017-08-19 12:39:03**

Datos Personales

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

No. Identificación :	44320002
Nombres :	BRUNO ITALO
Apellidos :	VITALINO BRUIGET
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA PARAGUAY
Departamento :	HILTI
Cargo :	JEFE DE UN O AS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE UN O AS
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%	2.67	2.33	2.33
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	2.67	2.67	2.67
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	14.00%	2.33	2.33	2.33
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	2.33	2.00	2.00
6	Experto en funciones --	14.00%	3.00	3.00	3.00
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	2.67	2.67	2.67
				Promedio :	2.58
				Promedio en Porcentaje :	86.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollar a otros OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	80.00	60.00	60.00
2	CRECIMIENTO OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	25.00	50.00	50.00
3	CRECIMIENTO --	20%	0.00	0.00	0.00
4	DIFERENCIACION OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	50.00	70.00	70.00
5	Lograr que las cosas se Hagan OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	70.00	70.00	70.00
				Promedio :	50.00
				Promedio en Porcentaje :	50.00%

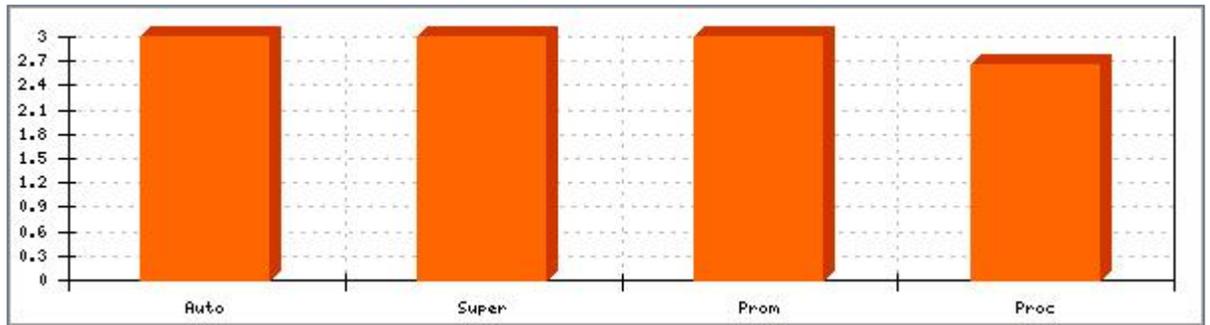
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

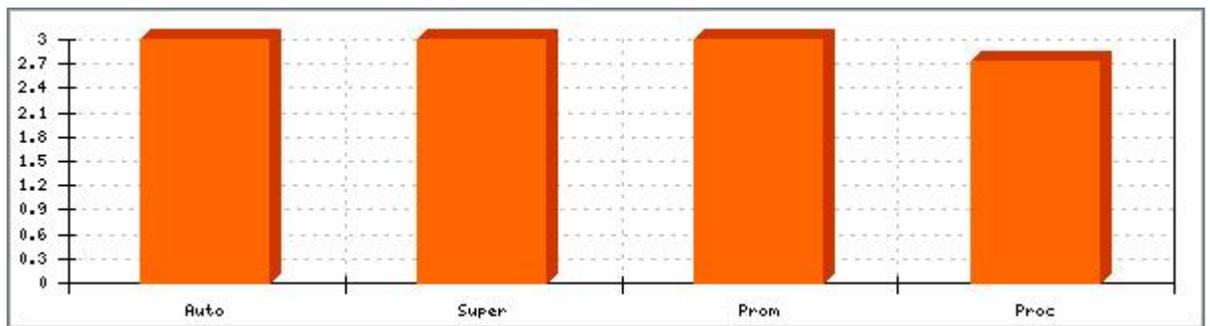
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



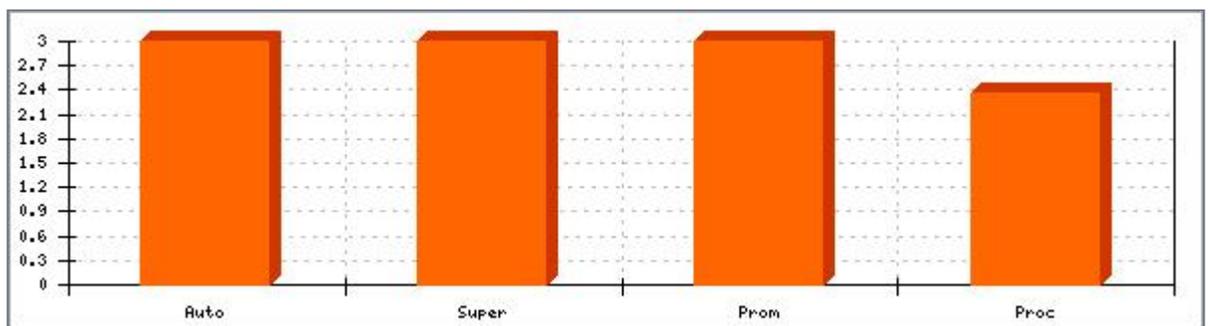
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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)

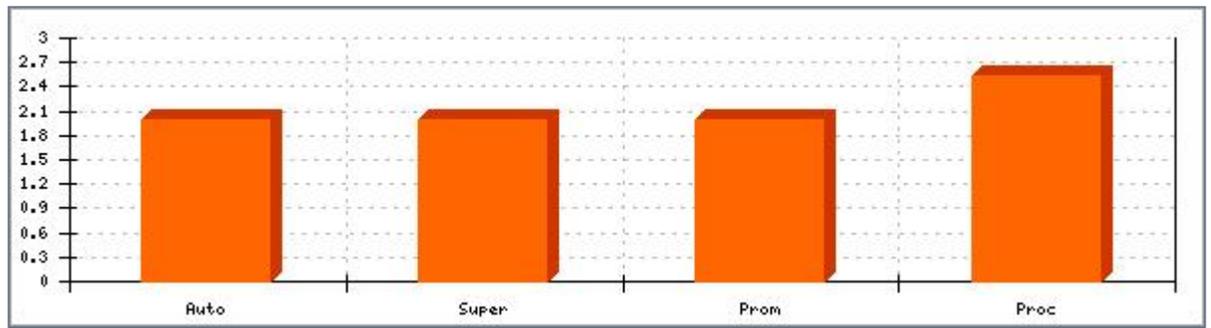
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.37



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

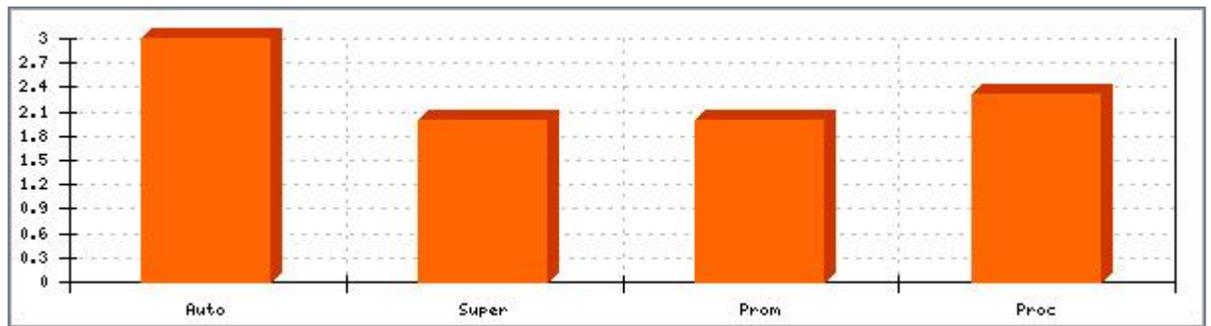
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.53



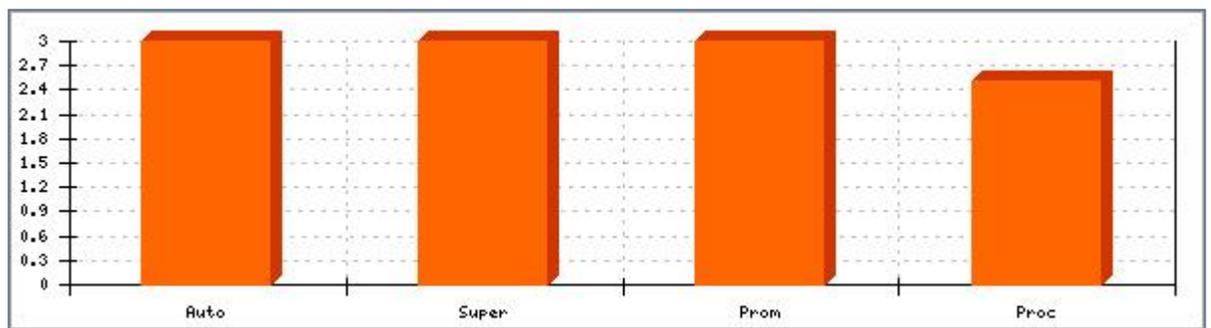
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

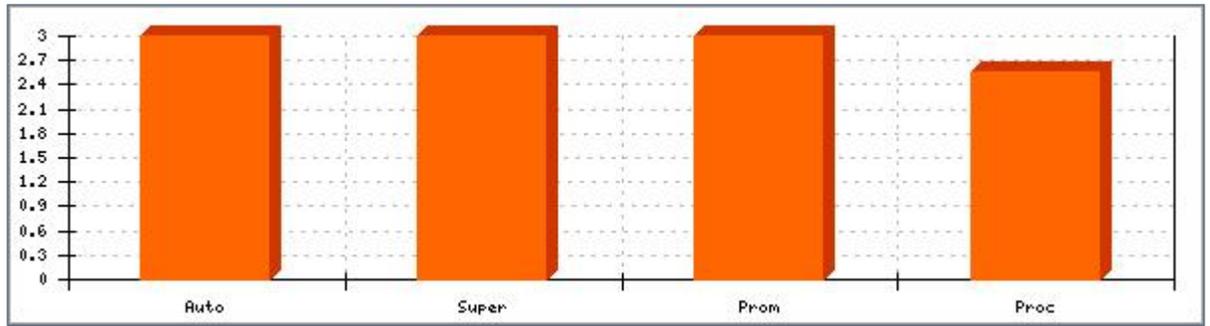
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.37



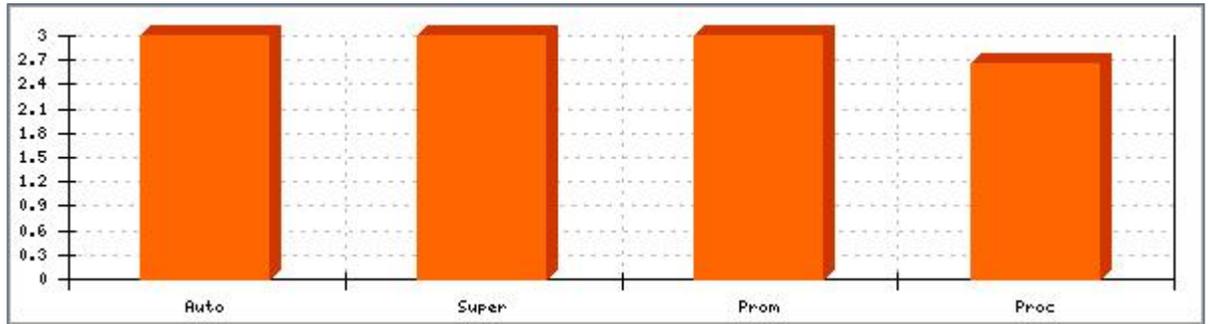
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

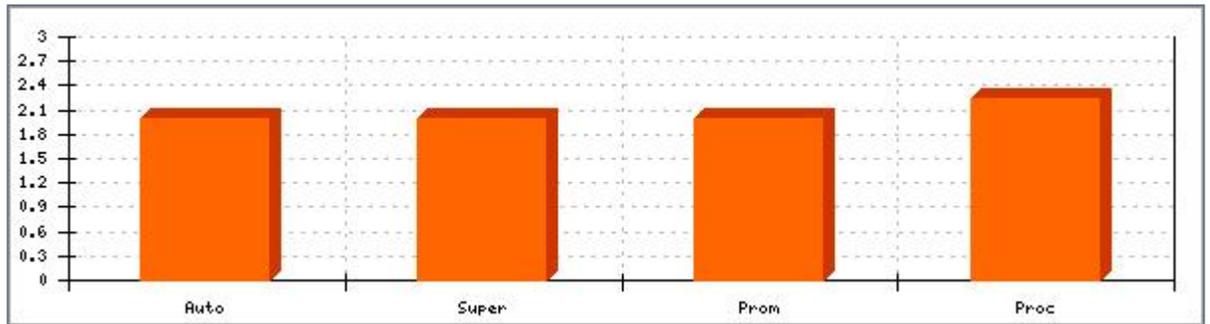
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.65



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

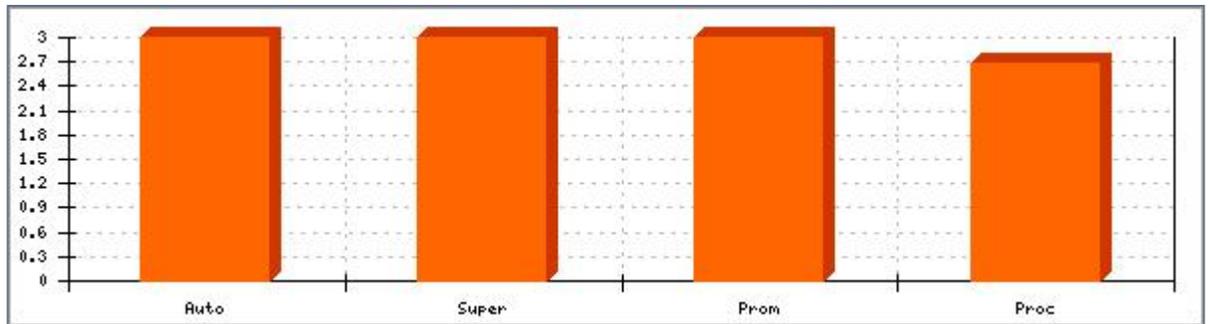
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



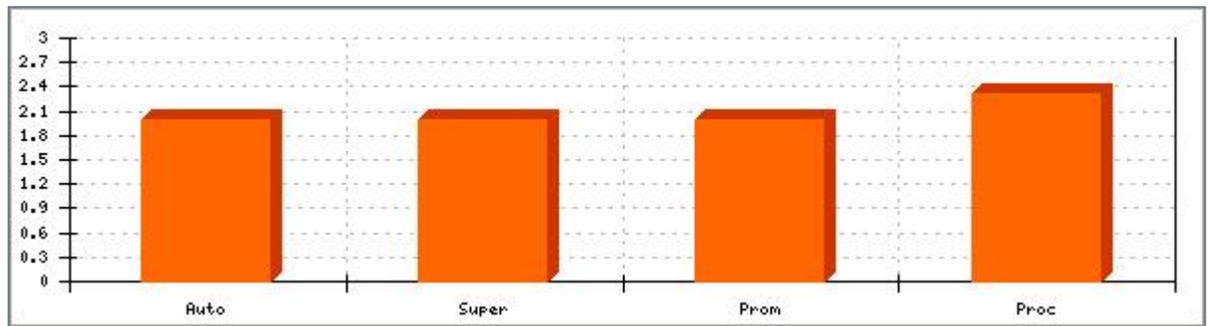
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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 (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.32



Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)

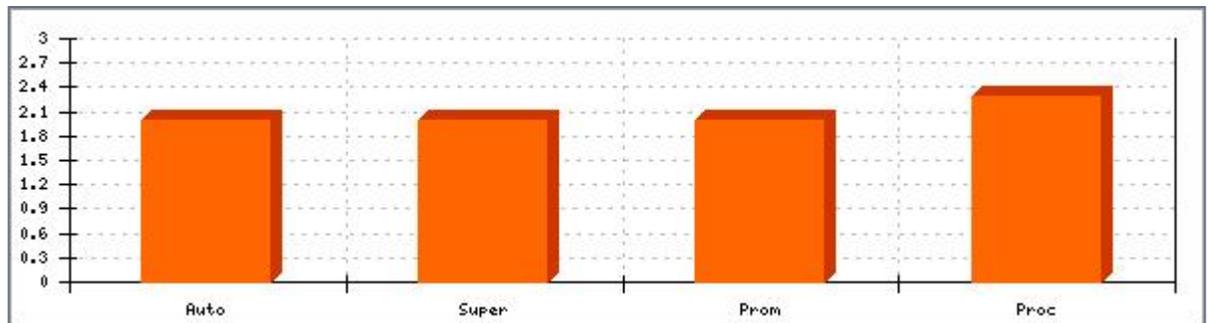
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

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	2.00
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)

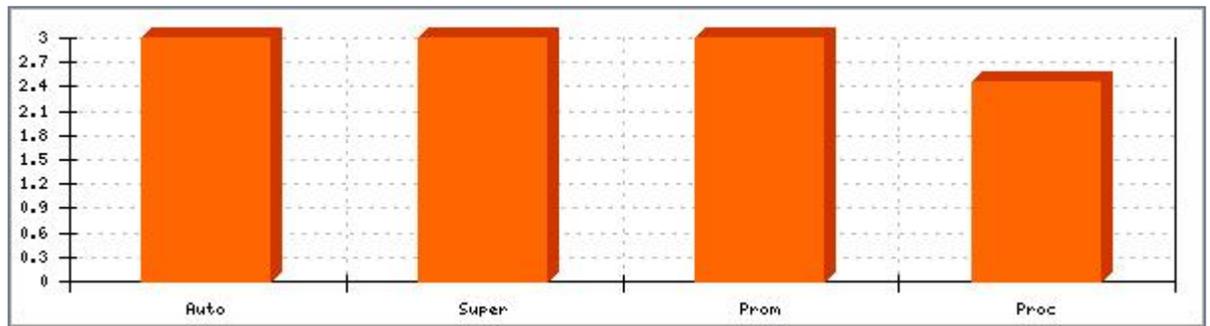
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.49



Experto en funciones

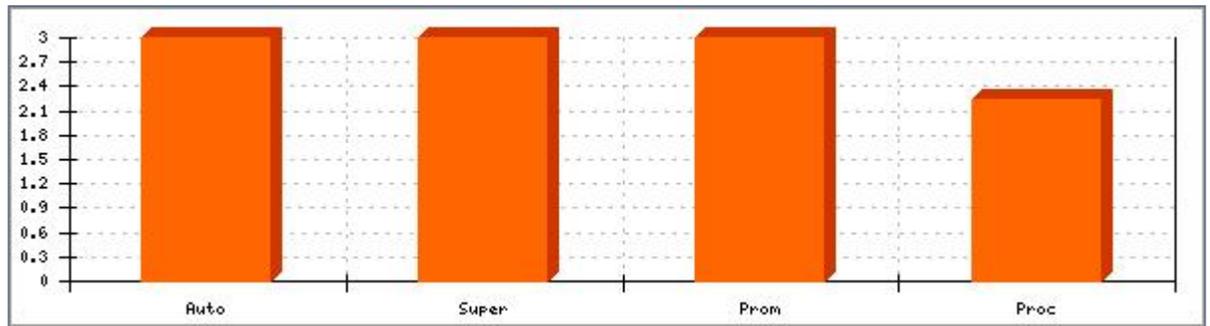
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

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



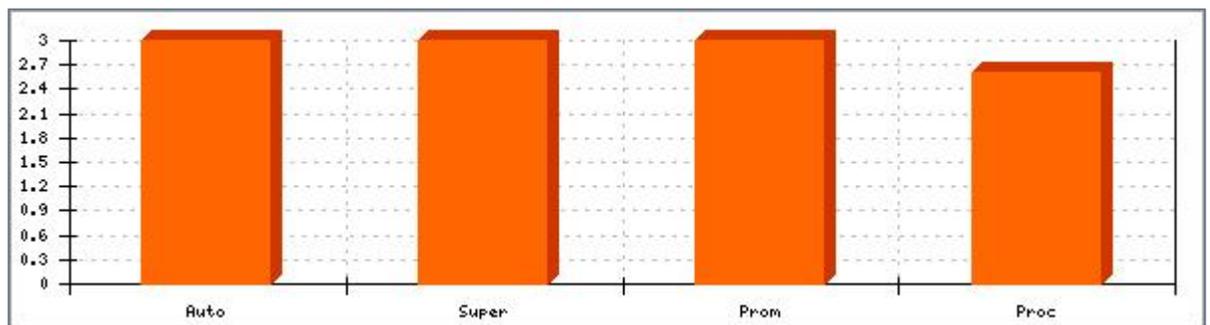
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

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



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

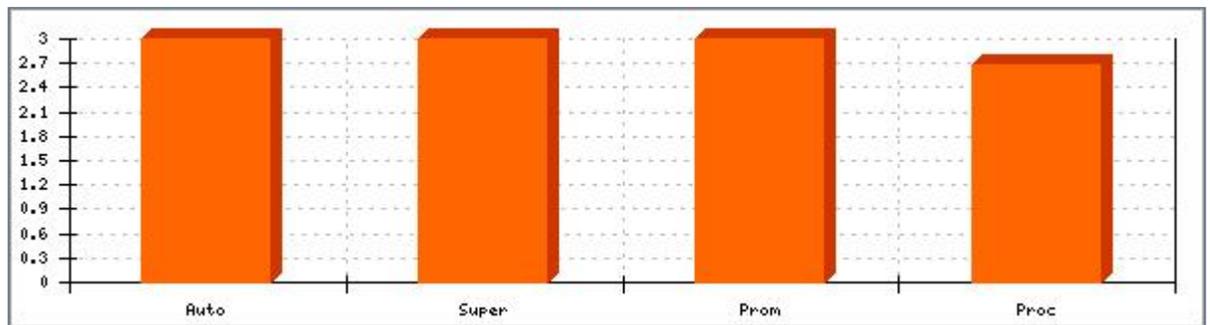
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



Comprensión del Negocio

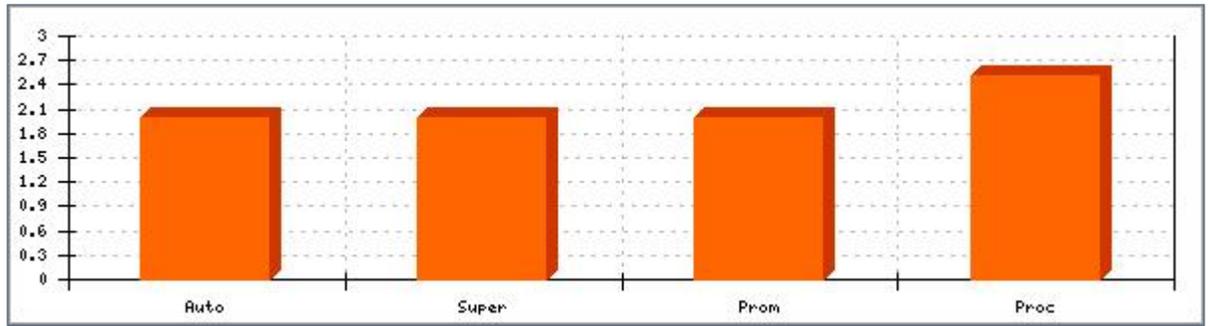
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

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



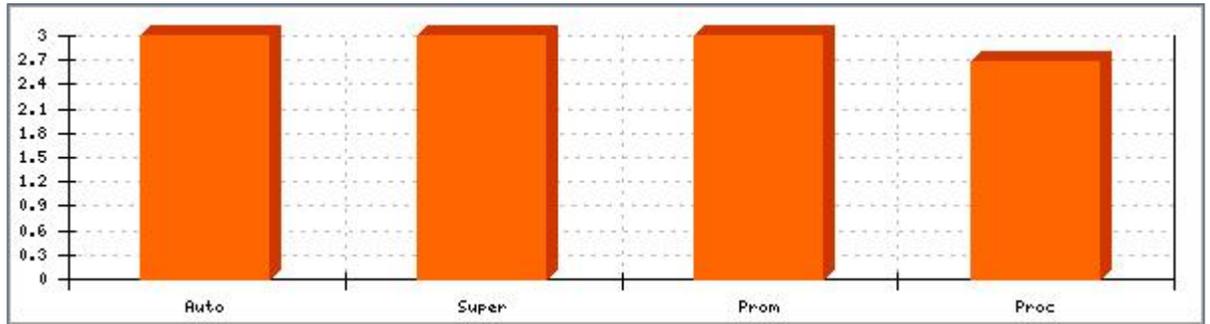
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)) 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)) 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%
(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) Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global.	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) 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 : Mejoró el tiempo y calidad de pedidos de inventario

Supervisor : la función gerencia implica una gestión enfocada a un resultado rentable y sostenible. La gestión administrativa también es parte importante de esta gestión. Los resultados de ventas y margen no son los esperados y la gestión de control de cobranza y cuidado en los procesos debe mejorar. Se deben implementar medidas para el control de las ventas y cobranzas. El nivel de actividad en los forecast de ventas sigue muy bajo y errático lo que demuestra un bajo conocimiento de la realidad total del vendedor y el mercado. Es necesario más tiempo en campo, más tiempo de feedback

2 CRECIMIENTO

Autoevaluación : al mes de Julio cerramos en 25% del plan

Autoevaluación : al cierre del mes de Julio Ebitda negativo

Supervisor : los resultados no van en la dirección correcta. Las ventas están al 50% y el Ebitda muy abajo de lo esperado es necesario buscar nuevos nichos y formas de hacer negocio incluyendo la mejora de márgenes o aumento de volumen.

Supervisor : la tendencia es negativa. Es necesario aumentar ventas y margen o buscar alternativas de cortar gastos

3 DIFERENCIACION

Autoevaluación : al cierre de Julio, tres eventos realizados, 5 días ROCT, 30% reducción inventario

Supervisor : eventos en camino pero se deben incrementar más para dar a conocer más la línea ROCT bajo control e inventario con buena tendencia.

4 Lograr que las cosas se Hagan

Autoevaluación : planificación, demostraciones, seguimiento pedidos, zonificación, clientes nuevos

Supervisor : es necesario continuar con una mejora en la planificación y DSE la disciplina en el planificador y número de demostraciones en clave para desarrollo de un mercado medio

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente.**
atender completamente al cliente anticipando sus requerimientos, dándole asesoría en campo y un correcto post venta

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados.**
Es el enfoque lograr el objetivo diario de ventas para cerrar el año según lo esperado

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo.**
siempre se enfoca el trabajo a que los resultados se den en equipo, desde la parte administrativa, ventas y taller

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque en Personas**
se procura el desarrollo profesional de los empleados y buscar un lugar un buen ambiente laboral

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Visión Estratégica**
Se debe replantear constantemente estrategias para llegar a penetrar bien el mercado

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Experto en Funciones.**
Conozco mis funciones y soy consciente de mis habilidades

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Comprensión del Negocio.**
conozco el trabajo que se debe hacer para lograr los objetivos

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente.**
buena orientación al cliente en todas las acciones

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

