

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 04:52:39** hasta el **2017-08-18 22:50:53**

Datos Personales

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

No. Identificación :	1446053
Nombres :	PAMELA ALICIA
Apellidos :	CALDERON DOZAL
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	JEFE DE UN O AS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE UN O AS
Jefe Inmediato :	OSCAR WAGNER FARBIARZ
Área de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
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	3.00	3.00
6	Experto en funciones --	14.00%	2.67	2.67	2.67
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					2.95
Promedio en Porcentaje :					98.44%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollar a otros --	20%	0.00	0.00	0.00
2	Autodesarrollo y desarrollo de Otros --	20%	40.00	80.00	80.00
3	DIFERENCIACION FUERZA SIGNIFICATIVA	20%	60.00	110.00	110.00
4	PRODUCTIVIDAD HABILIDOSO	20%	50.00	100.00	100.00
5	PRODUCTIVIDAD --	20%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					58.00
Promedio en Porcentaje :					58.00%

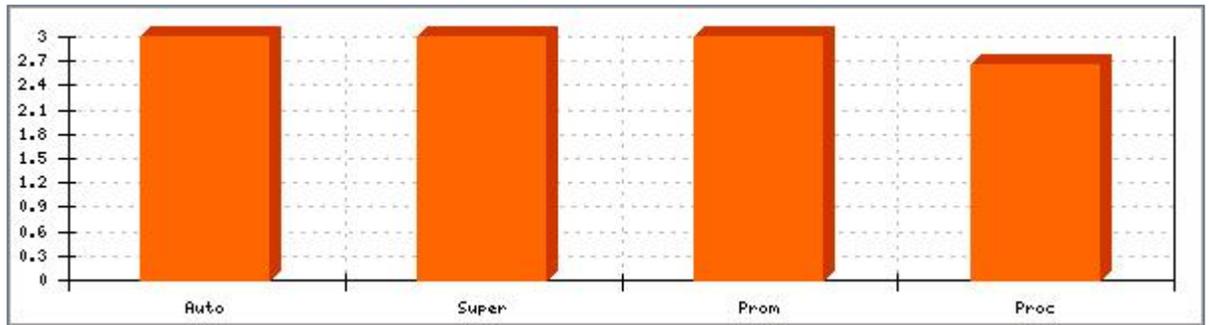
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

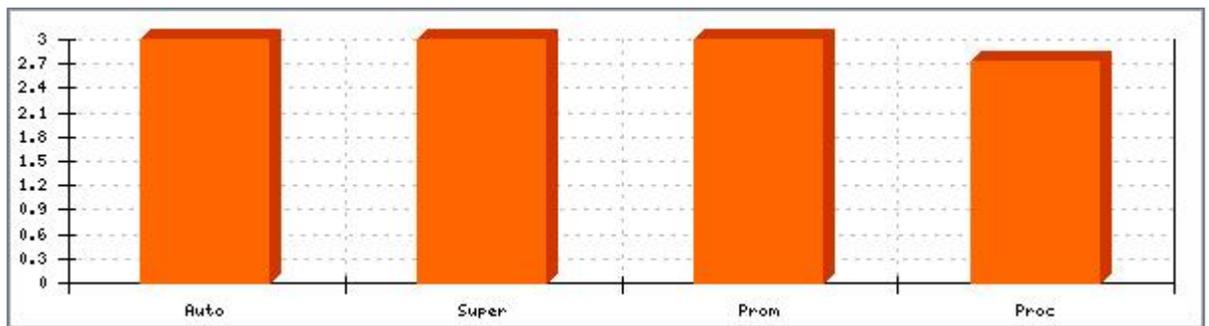
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



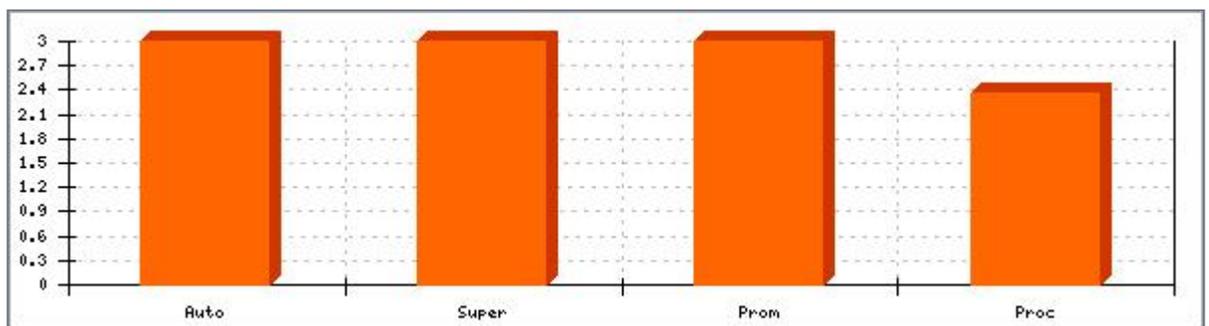
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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)

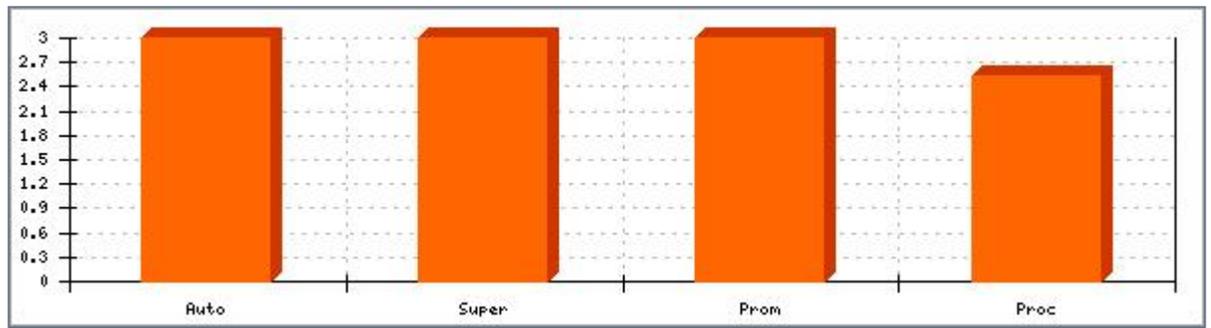
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.37



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

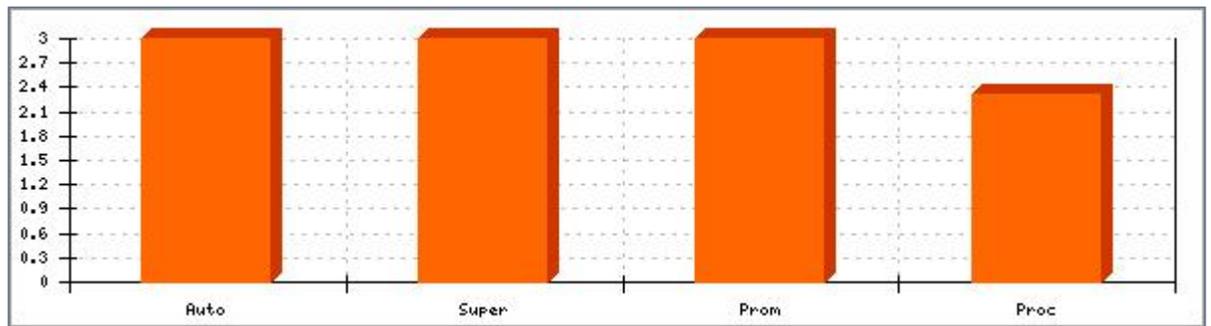
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



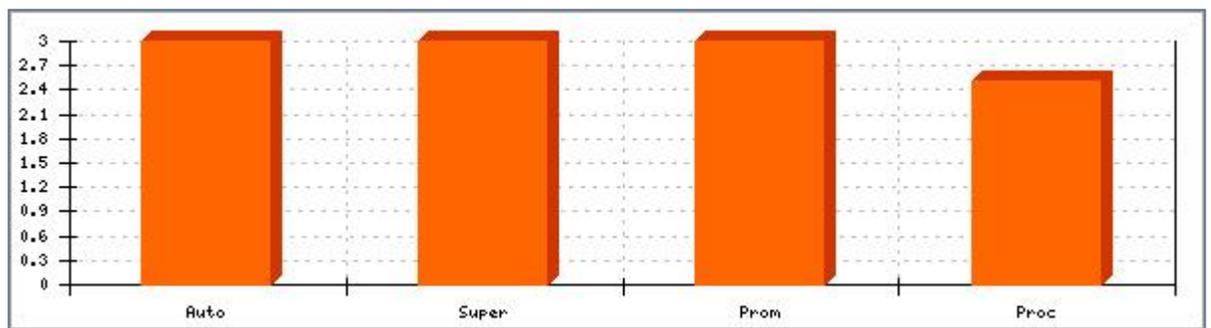
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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)

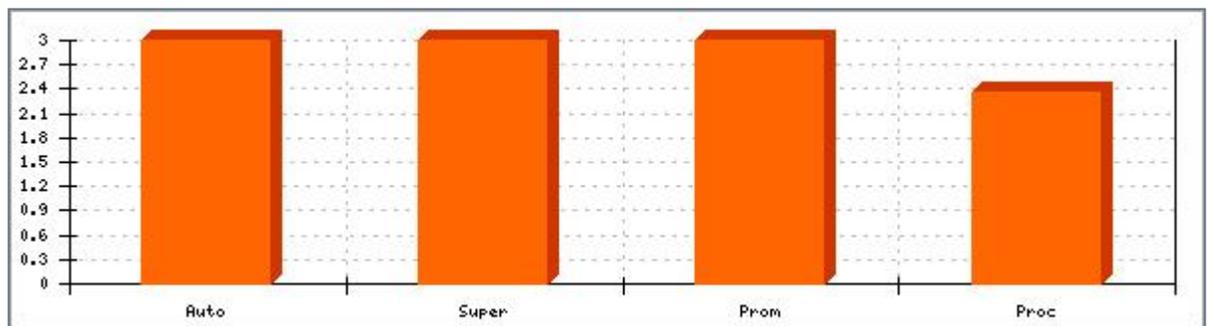
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

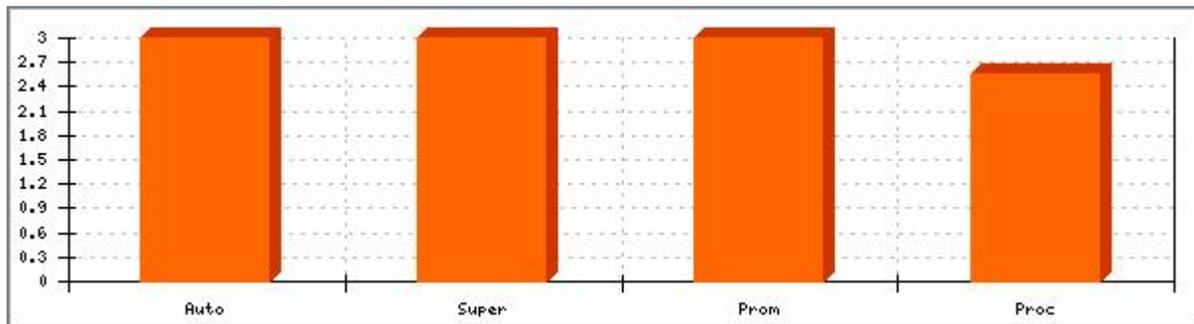
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



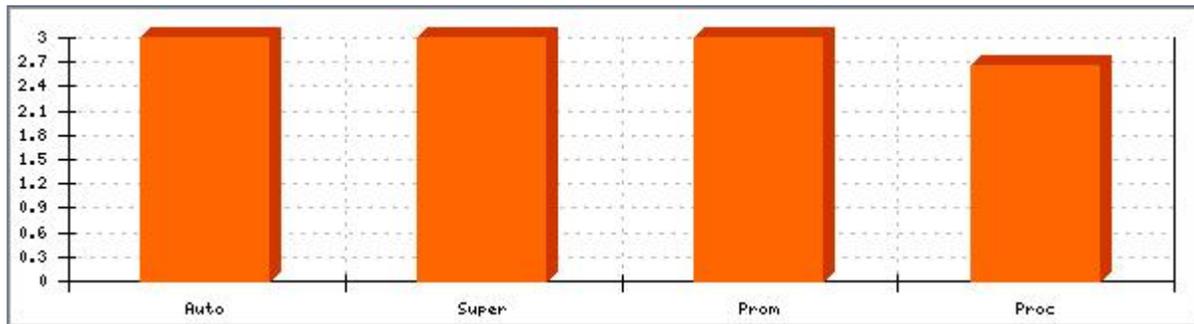
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

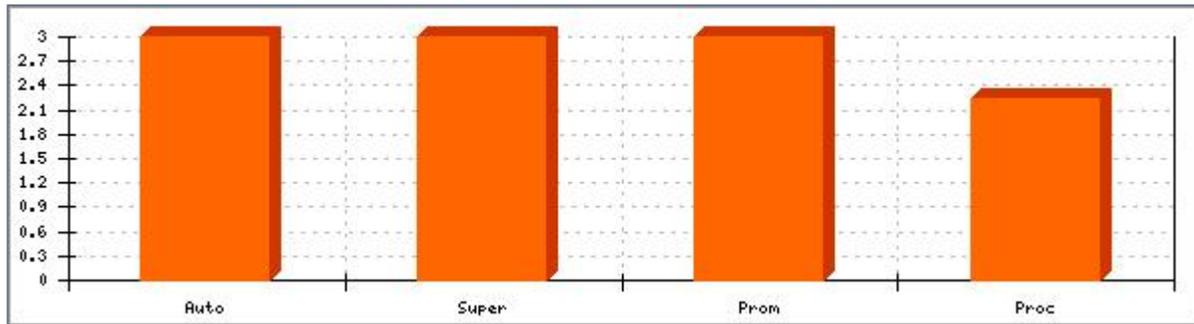
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.65



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

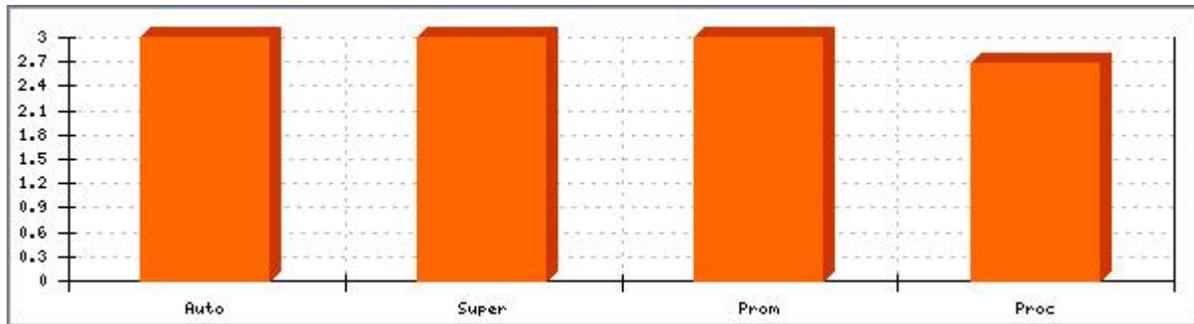
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



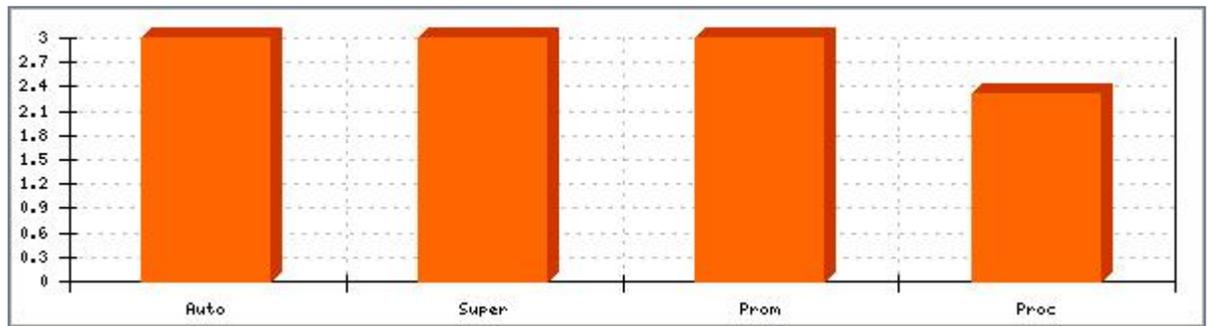
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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)

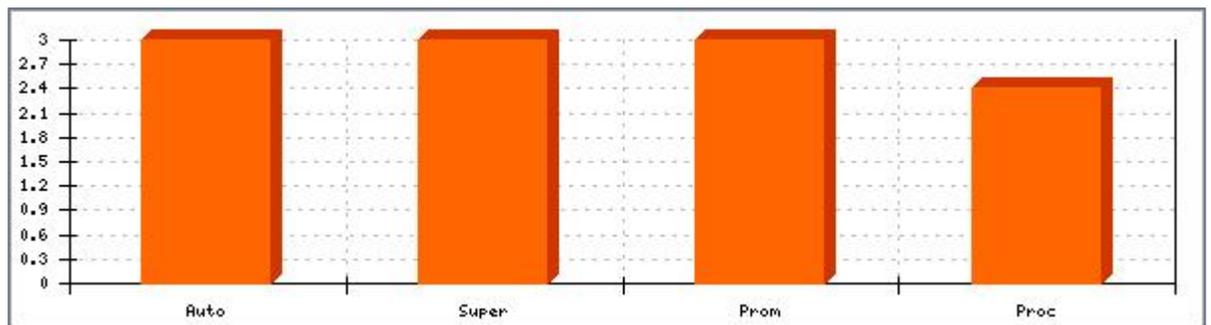
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.32



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

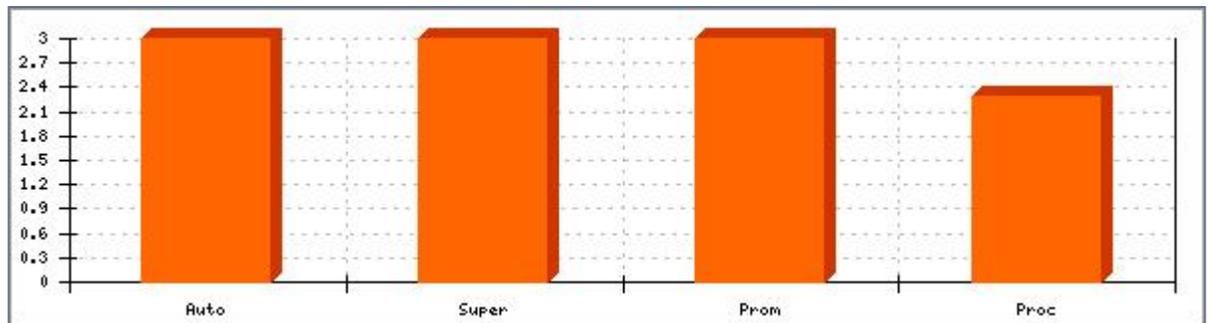
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



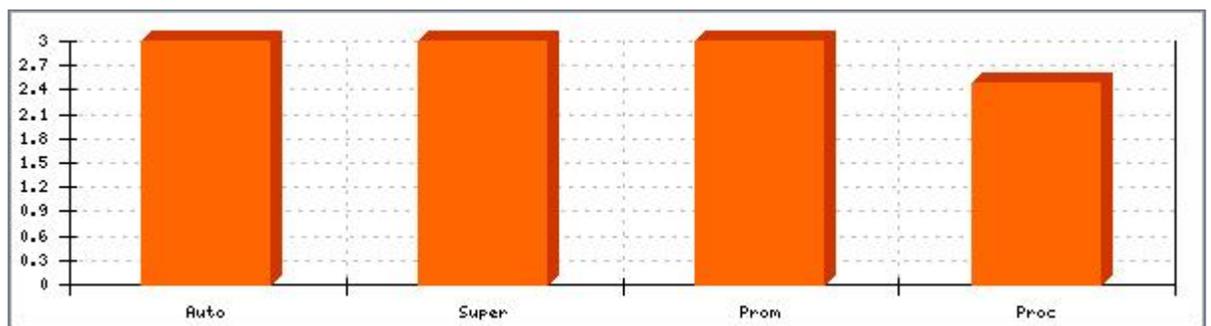
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

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)

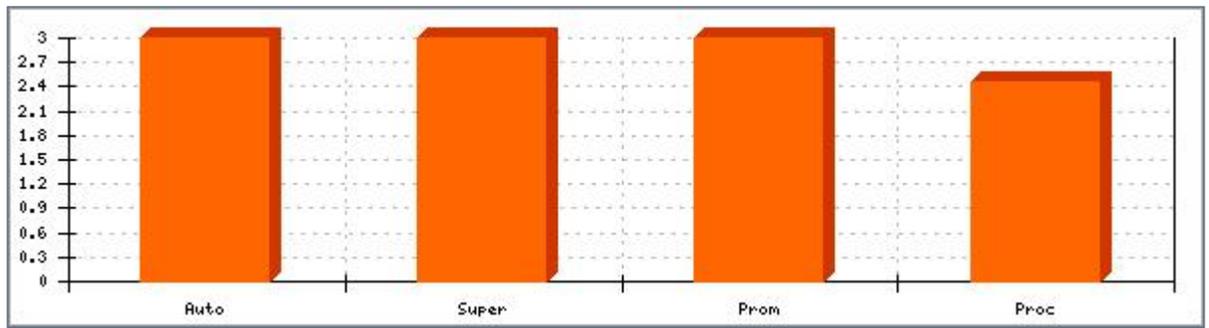
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.49



Experto en funciones

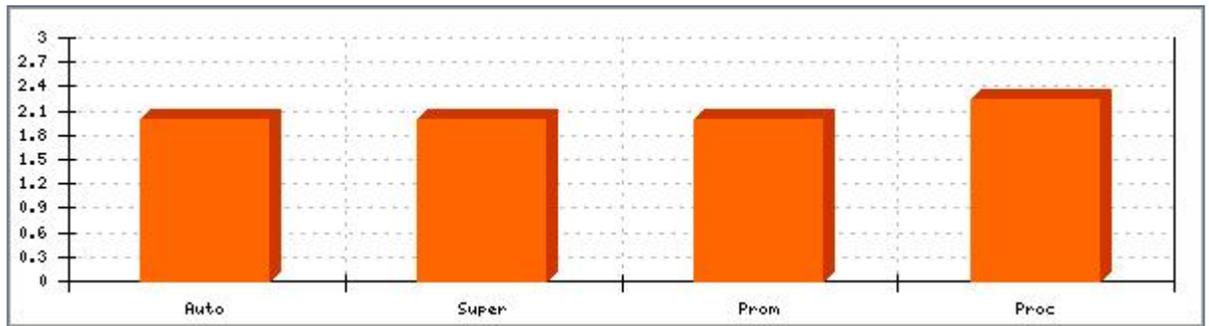
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

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



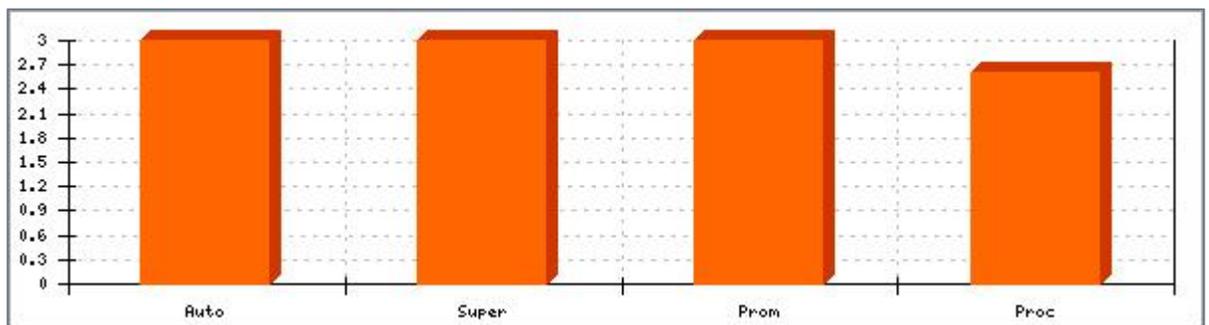
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

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



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

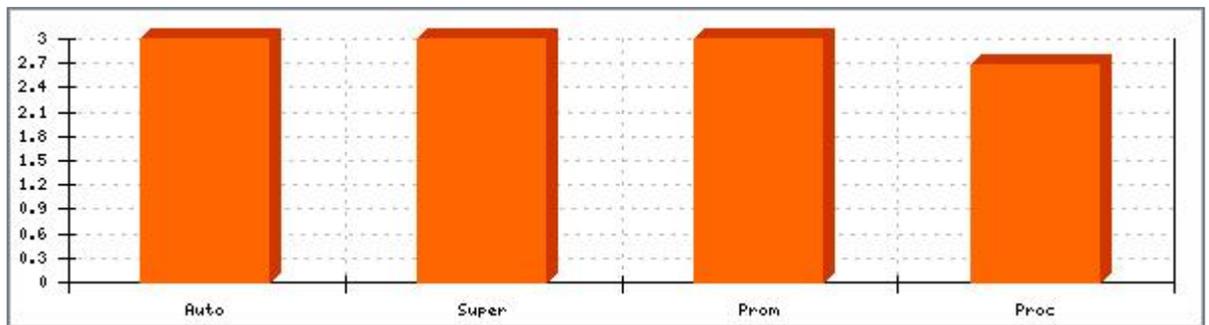
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



Comprensión del Negocio

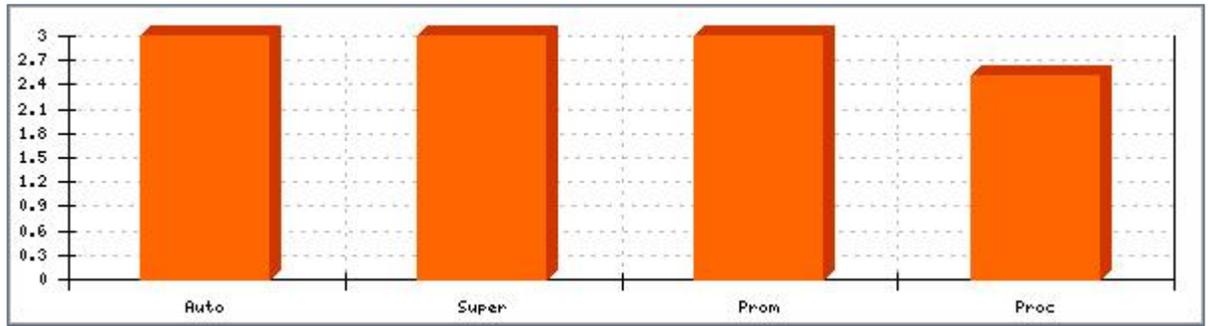
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

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



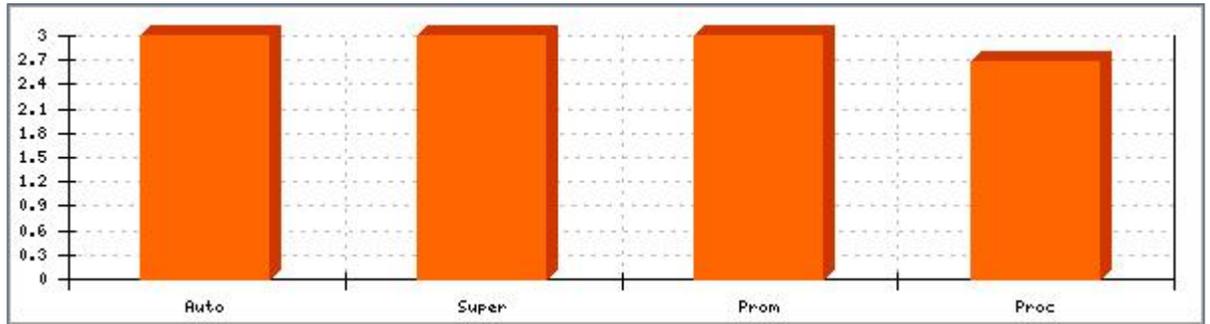
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

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 hace)) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función de ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hace)) 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 hace)) 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 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%
(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 venta. 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 : Suspensión de la contratación del Supervisor - objetivo a anular y definir con OW next steps

Supervisor : el enfoque de esta medición se debe basar en el desarrollo de un colaborador de CS como potencial supervisor evaluar candidatos y realizar assesment antes de fin de año

2 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Autoevaluación : Objetivo atrasado, se requieren actividades grupales y generar los espacios. Hasta la fecha lo que se ha logrado es implementar temas de comunicación con business updates, reuniones con mid management y Centro de Desarrollo. Sin embargo debemos crear más ruido. Ha sido un proceso natural, sinergia entre el equipo con otros equipos la hay y mía con el resto de áreas... sin embargo no se ha duplicado esa dinámica en otros equipos -contagiar- BE = se espera lograr un impacto mayor hacia el final del año

Supervisor : el trabajo interno del equipo sigue creciendo. la calidad aumenta y se irradia en el trabajo. es necesario comenzar acciones de parte de CS para transmitir este espíritu a otros departamentos comenzando con ventas realizar actividades como invitaciones a almuerzos, algun evento conjunto, actividad con otros departamentos

3 DIFERENCIACION

Autoevaluación : - Channel Share Accum 2017 65%~ (55% CS / 10% HC incluyendo Arq) - Ventas en HC CAGR YTD +1%, - 2% debajo de plan 2017 pero 13% por arriba del 2016. Ventas acumuladas de 519KUSD - HC Arequipa con meta más realista de Ventas 10K por mes hasta final de Año (esto cuenta solo la venta pura / presencial, lo que no sucede con la facturación de HC Lima) - CS está vendiendo promedio 70KUSD mensuales y generando constantemente oportunidades a los vendedores AE hasta cierre de Julio.. si seguimos en el mismo trend se llegará al resultado esperado o incluso se superará

Supervisor : buen desarrollo del canal con buenos resultados.. muy buena implementacion incluyendo Arequipa y proactividad en iniciativas para crecer el canal como la accion de VISA seguir con tendencia

4 PRODUCTIVIDAD

Autoevaluación : El proyecto fue retrasado por QSI, iba a comenzar en Q1, comenzó finales del Q2... Q3 en Sep se iniciará lanzamiento... estamos on track... finalizaremos implementación Vendedores 31 de Octubre y CS 30 de Noviembre. KPIs tendremos en Noviembre ME = on track (con retrasos pero manejable hasta ahora)

Autoevaluación : No se dará por retos en estructura actual (recursos y prioridades) - Este objetivo se anularía hasta definir próximos pasos con OW

Supervisor : proyecto se esta desarrollando de acuerdo a lo previsto independiente de atrasos de QSI. Se espera establecimiento de KPI que permitan hacer un steering adecuado y poner metas retadoras al futuro

Supervisor : para establecer Precio estructurado es necesario contar con el sistema adecuado.. la implementacion de CRM atrasa este proyecto. se debera replantear este objetivo para fin de año

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Generalmente traigo a la mesa necesidades e ideas para implementar en el equipo y otras áreas, incluso a mi Jefe Directo. Comprendo y apoyo activamente en la creación de la estrategia y cómo desde mi para podemos agregar valor y traer más a la mesa.

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

Constantemente estoy buscando qué hacer diferente, cómo lograr las cosas. Creo saber priorizar para lograr resultados en lugar de perder enfoque.

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

Generalmente apporto en términos de energía, optimismo y trabajo en equipo en todos los niveles.

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

Enfoco bastante mis acciones a desarrollar a otros, apuesto a ello y siempre será mi forma de generar. En muchas ocasiones resuelvo conflictos entre personas e intento generar sinergias con feedback. Retando siempre el estatus QUO...

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

Siempre quiero aprender e involucrarme en todas las áreas. He tomado muy en serio el rol que me asignaron desde un principio como parte del equipo de liderazgo.

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

SUPERVISOR

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

esta es un area cuyo corazon esta en la atencion al cliente. esto se ve reflejado en los integrantes del equipo. la disposicion y resultados con los clientes internos y externos es clara se pueden buscar acciones adicionales con clientes como horarios o llamadas de verificacion de pedidos o agradecimientos y horarios extendidos. igual acciones hacia el cliente internos adicionales

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

se buscan resultados permanentes y como superarlos. hay un aporte del equipo al resultado. se pueden poner retos adicionales con los objetivos de bonos para buscar dinero adicional o adicionar tareas de outbound y llevar al equipo a nuevos limites

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

hay un claro trabajo en equipo interno. hacia afuera del equipo hay oportunidades de irradiar el espiritu el aporte hacia la compañía es muy positivo

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

muy buen trabajo de desarrollo de los integrantes del equipo reflejado en el crecimiento y potencial de los mismos

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

involucrada en los procesos de estrategia de la unidad aportando ideas y organizacion cuando es necesario se hacen retos. en el caso de criticas estas deben ser mas constructivas

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

Pamela trae experiencia de otros mercados la cual se esta aplicando en las implementaciones importante mantenerse actualizado en las acciones que se estan haciendo en otros mercados de Hilti

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

pamela conoce el negocio. se anticipa a las necesidades es necesario tener mas flexibilidad a buscar mas productividad con los integrantes y lograr resultados adicionales

