

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 **2017-08-17 02:32:28** hasta el **2017-08-18 23:22:26**

Datos Personales

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

| | |
|-----------------------|---|
| No. Identificación : | 1532177 |
| Nombres : | RICARDO ESTEBAN |
| Apellidos : | POVEDA SEPULVEDA |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | REPUBLICA DE PANAMA |
| Departamento : | HILTI |
| Cargo : | JEFE DE SECCION MERCADO MEDIO MERCADO MEDIO |
| Nivel Jerárquico : | JEFE |
| 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% | 2.33 | 2.33 | 2.33 |
| 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% | 3.00 | 3.00 | 3.00 |
| 6 | Experto en funciones -- | 14.00% | 3.00 | 3.00 | 3.00 |
| 7 | Comprensión del Negocio -- | 14.00% | 3.00 | 3.00 | 3.00 |
| Promedio : | | | | | 2.86 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | | 95.33% |

| | Indicador | Peso (%) | Auto | Supe | Prom |
|---------------------------------|---|----------|-------|-------|---------------|
| 1 | CRECIMIENTO HABILIDOSO | 20% | 91.00 | 91.00 | 91.00 |
| 2 | DIFERENCIACION HABILIDOSO | 20% | 96.00 | 96.00 | 96.00 |
| 3 | DIFERENCIACION -- | 20% | 80.00 | 80.00 | 80.00 |
| 4 | DIFERENCIACION OPORTUNIDAD EN DESARROLLO | 20% | 50.00 | 50.00 | 50.00 |
| 5 | Personas OPORTUNIDAD EN DESARROLLO | 10% | 50.00 | 40.00 | 40.00 |
| 6 | Personas OPORTUNIDAD EN DESARROLLO | 10% | 60.00 | 60.00 | 60.00 |
| Promedio : | | | | | 73.40 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | | 73.40% |

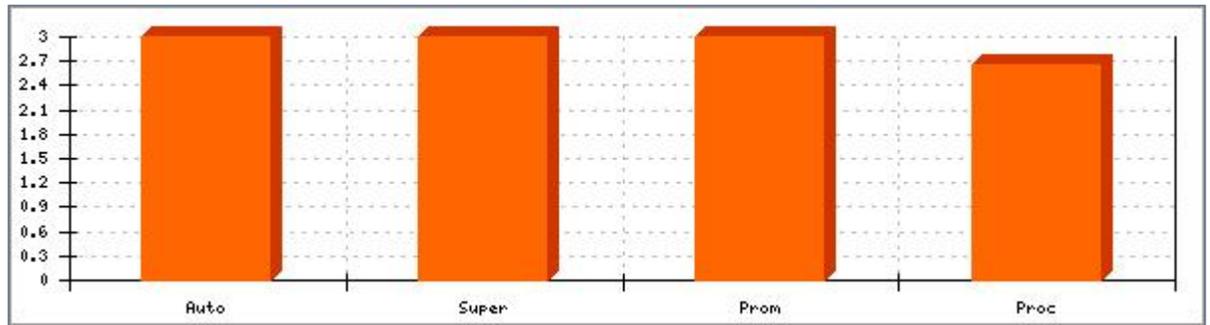
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

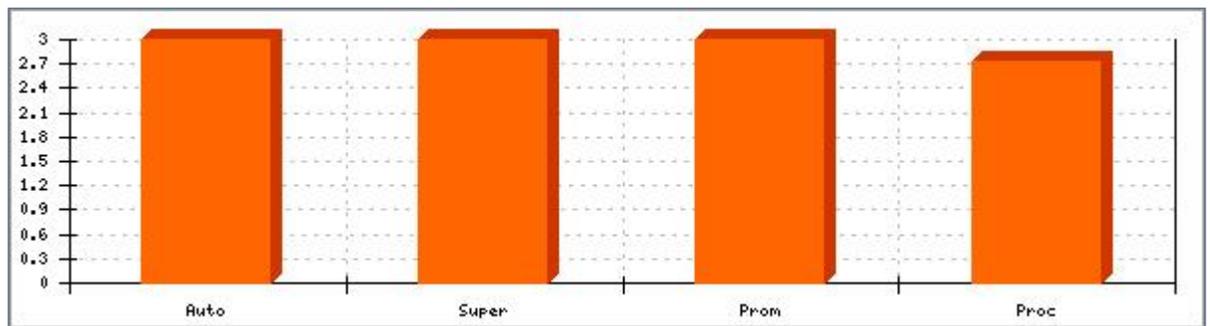
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



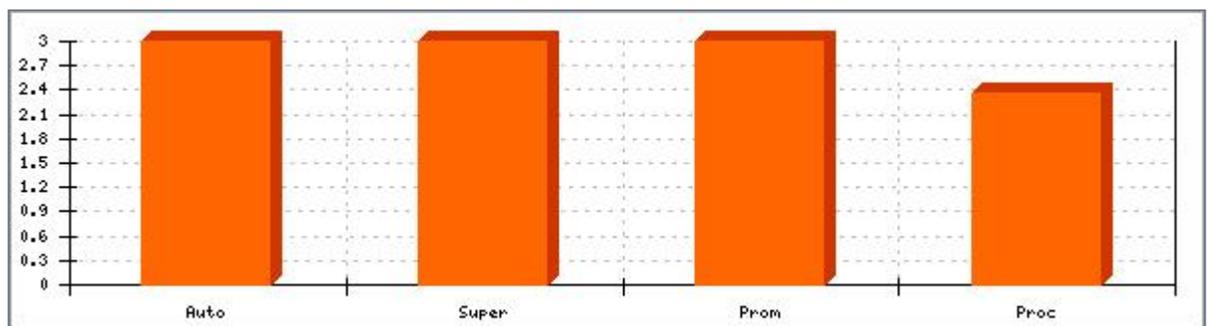
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

| 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)

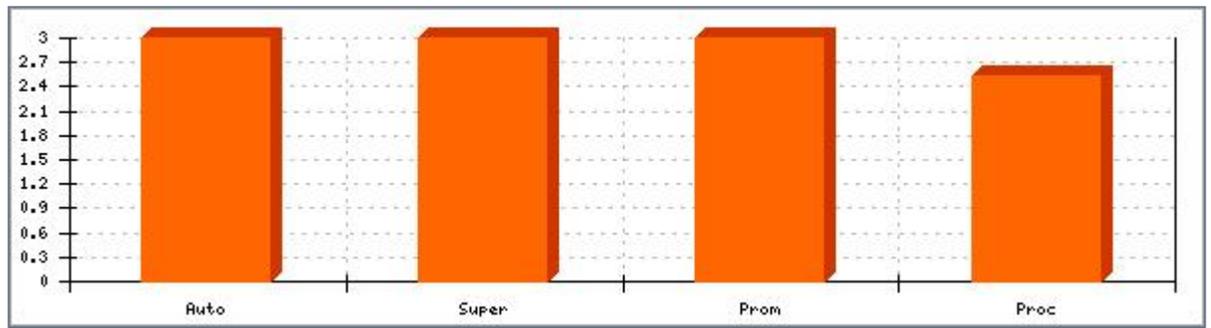
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.37 |



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

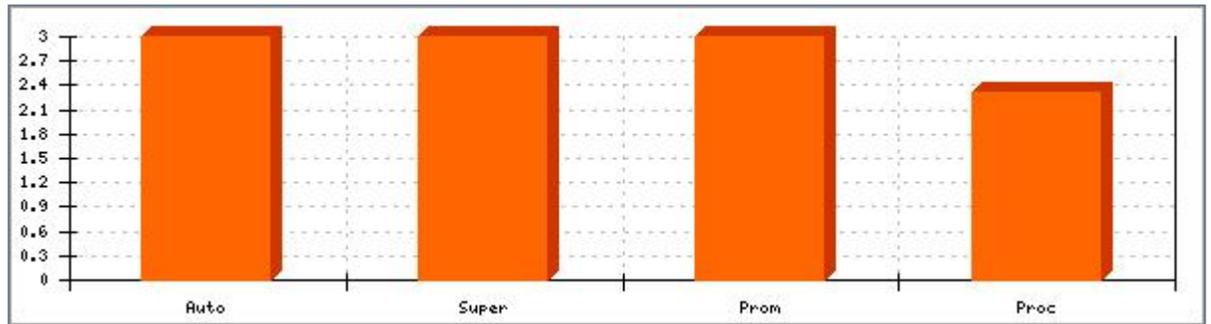
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



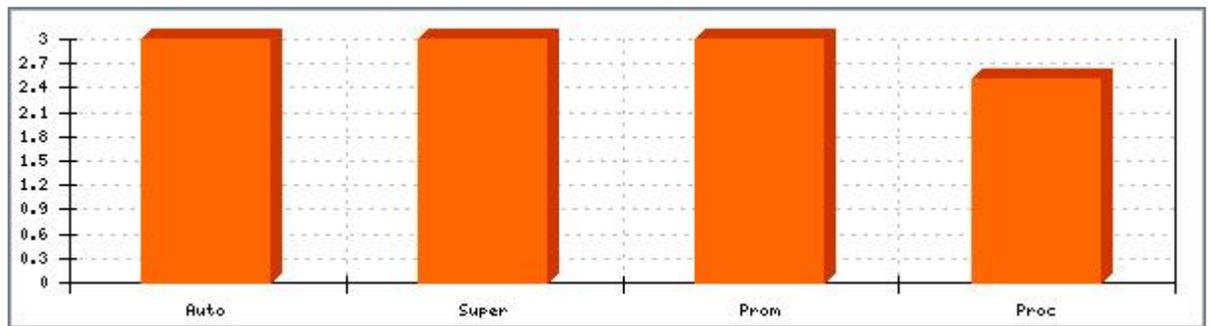
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

| 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)

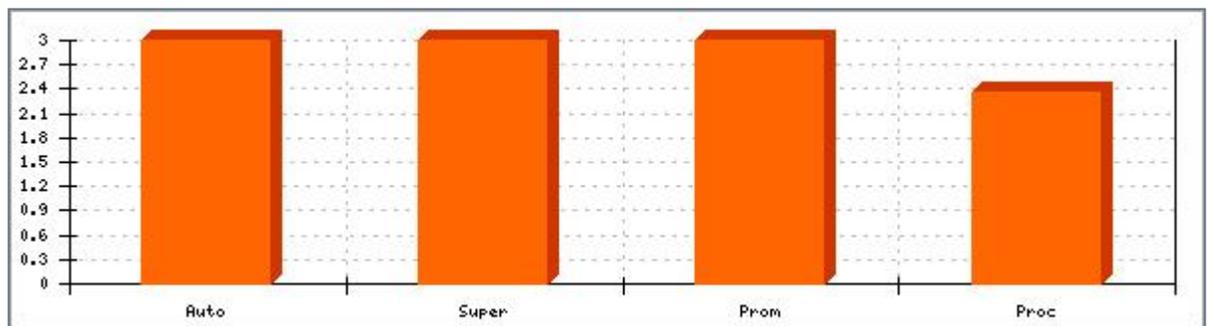
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.51 |



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

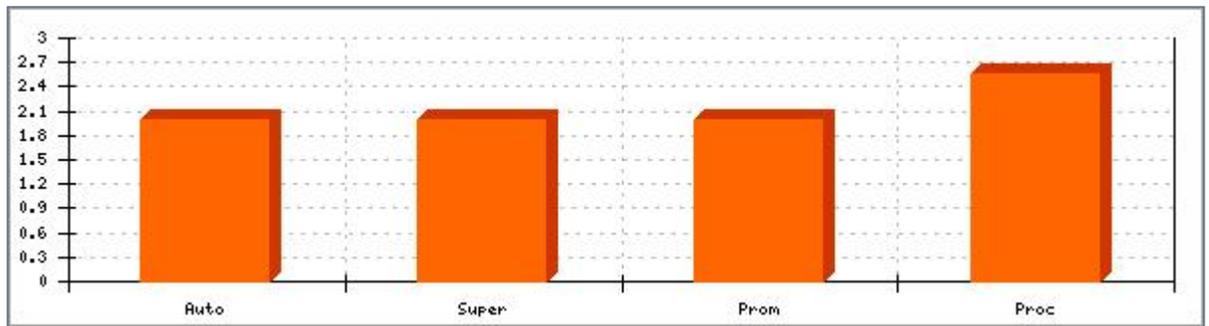
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



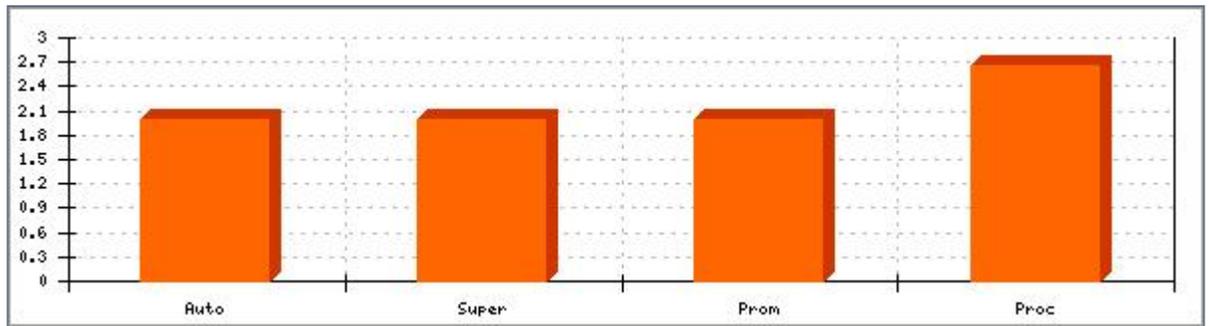
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.56 |



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

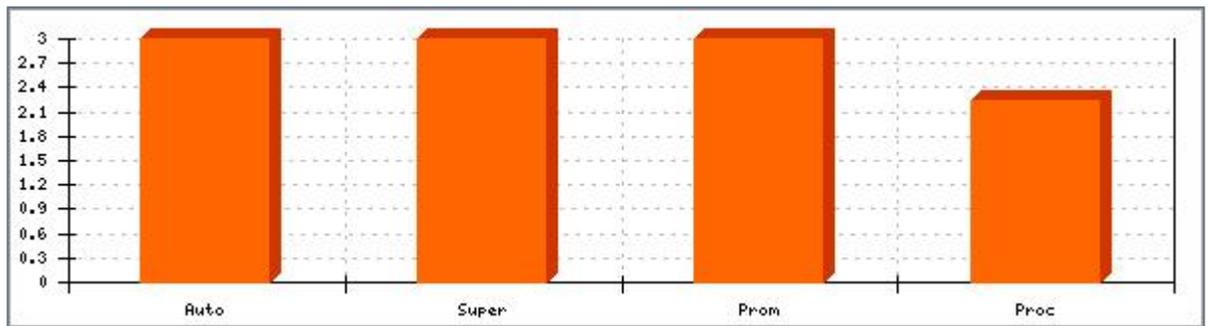
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.65 |



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

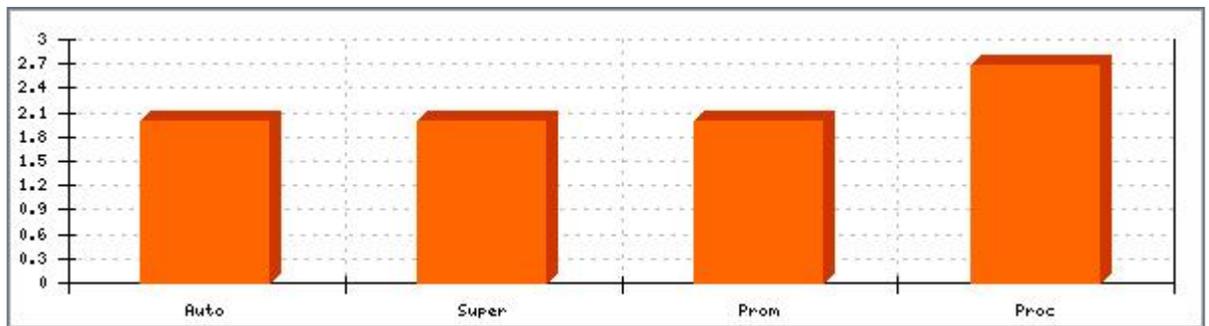
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



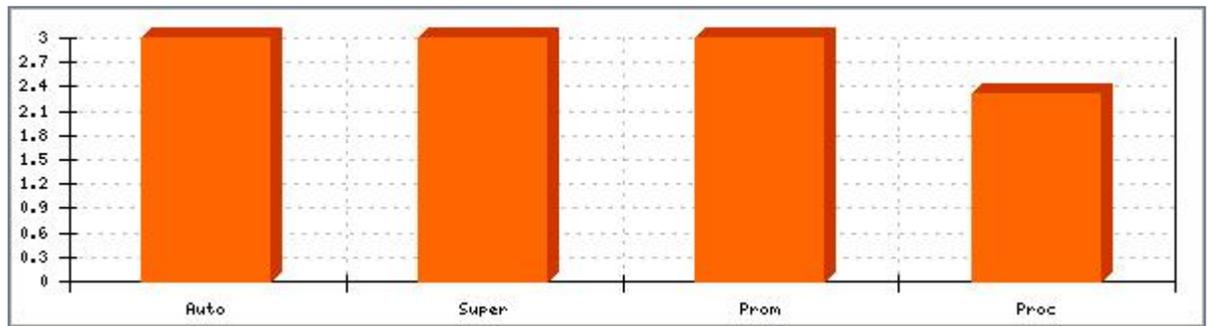
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| 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)

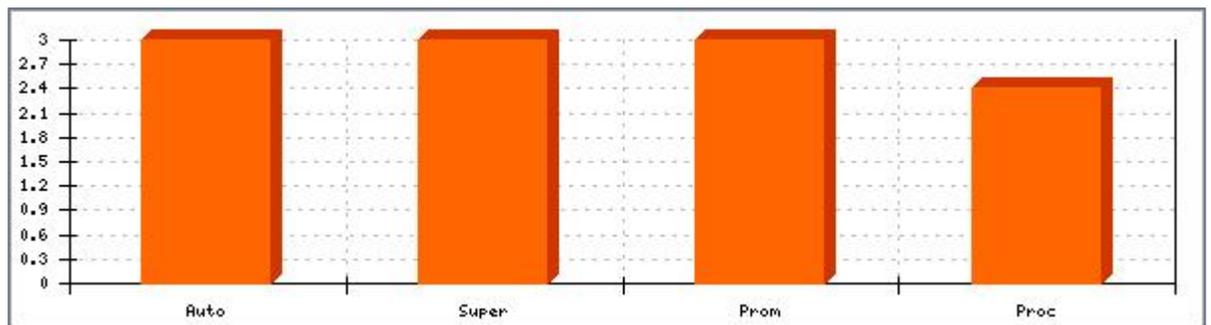
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.32 |



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

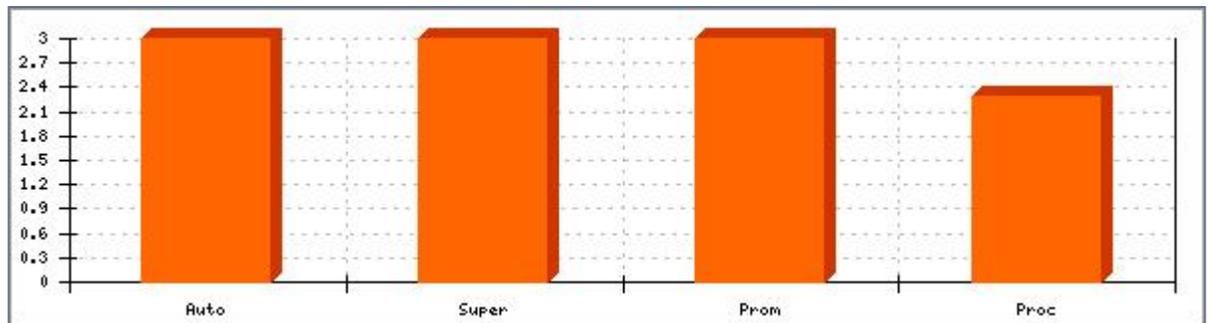
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



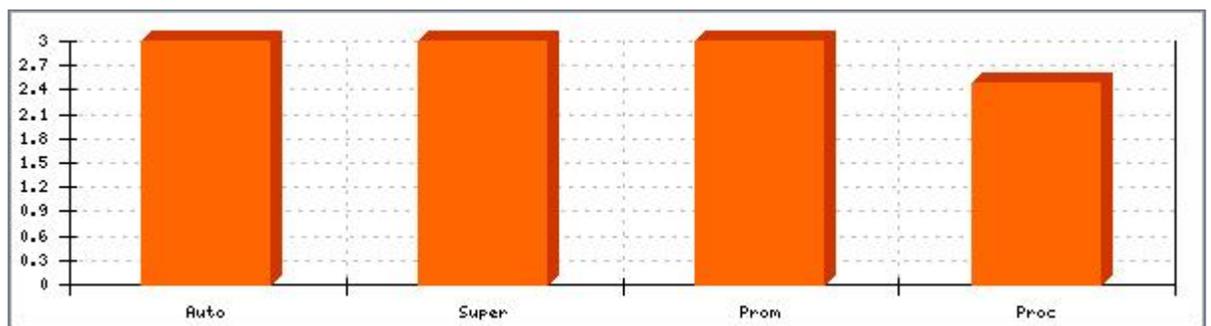
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

| 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)

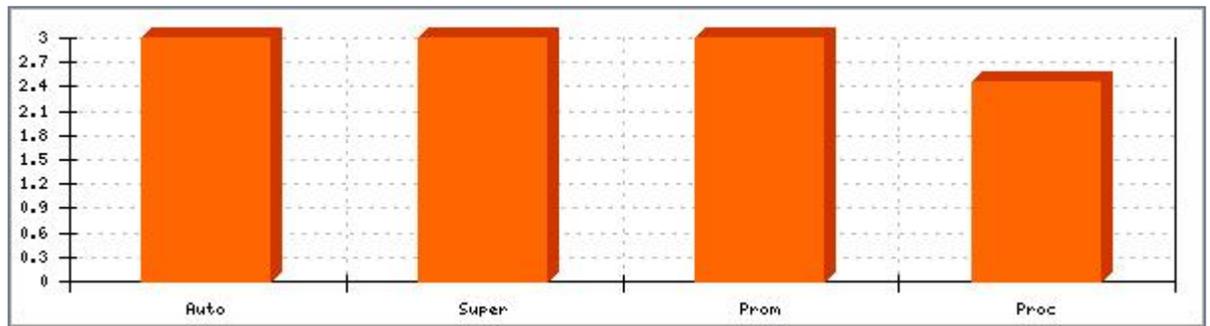
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.49 |



Experto en funciones

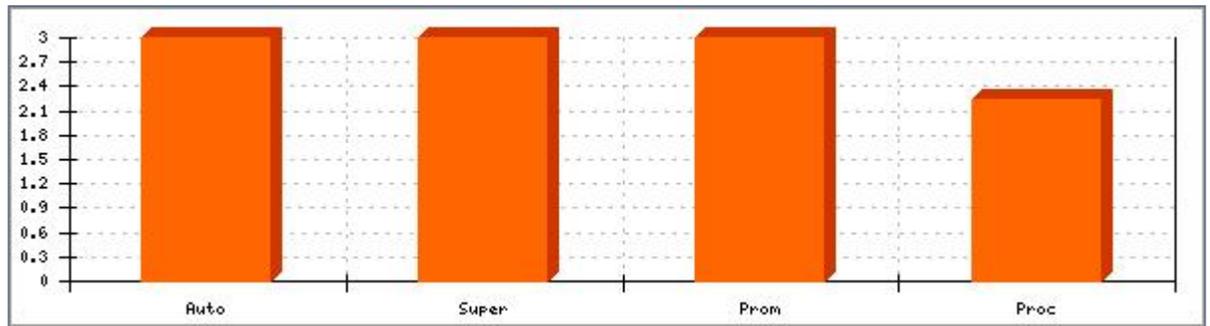
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

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



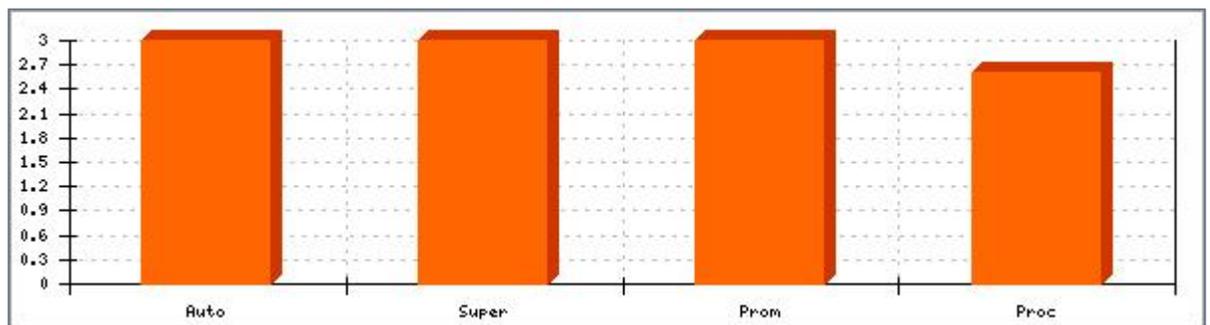
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

| 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)

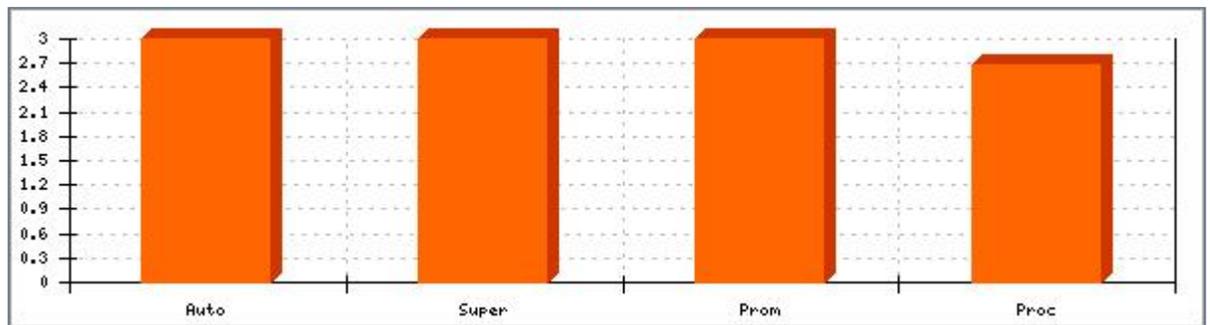
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.61 |



Comprensión del Negocio

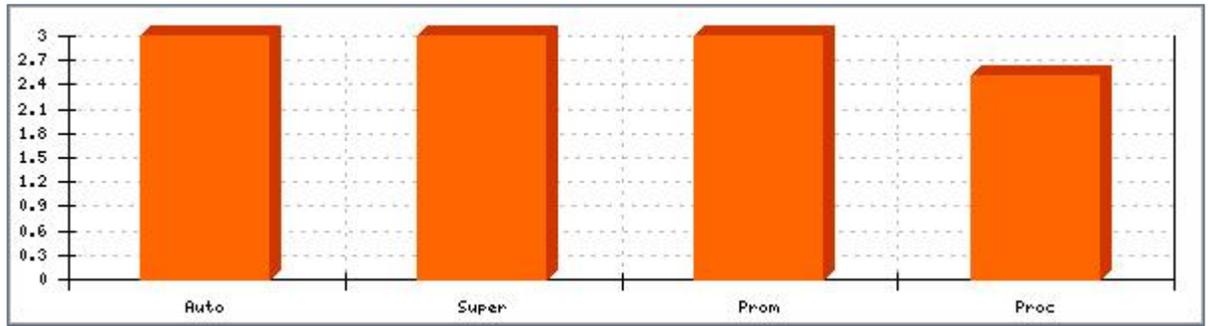
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

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



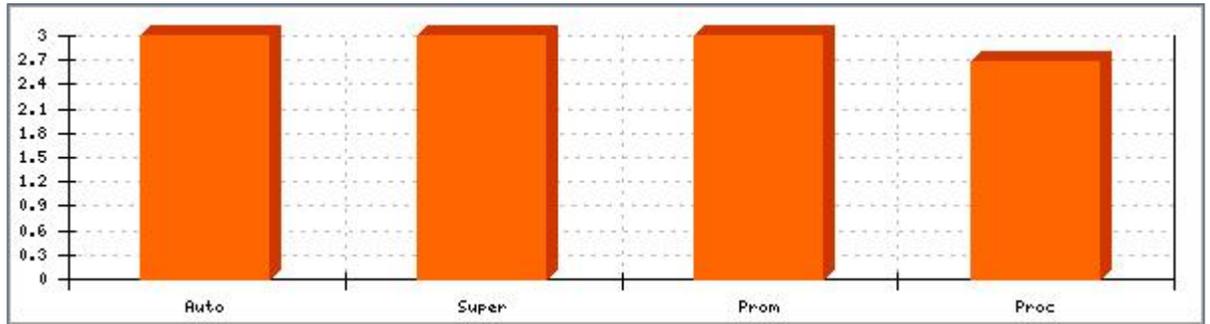
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

| 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% |
| (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)) 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)) 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 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) 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) 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 CRECIMIENTO

Autoevaluación : 91% de la venta con EBITDA (-) MANTENIENDO LA TENDENCIA ACTUAL EL RESULTADO SERA 10.7 Mio.

Supervisor : la tendencia en resultado de venta se mantiene en un 90%. se ha logrado mas productividad y se esta trabajando en el desarrollo de los ASM y ahora se deben agregar mas recursos en campo la tendencia de EBITDA es positiva. el enfoque debe estar en tomar las oportunidades actuales con todos los recursos y buscar nuevas

2 DIFERENCIACION

Autoevaluación : 5.2 meses de inventario con inventario mayor a 6 meses de 38% aproximadamente.

Autoevaluación : no evaluable, no tengo acceso al valor real acumulado en DSO, SI EL PROMEDIO DE DIAS CARTERA ESTA SOBRE 100 DIAS.

Autoevaluación : ENGANCHE NO MEDIBLE solo percepcion, encuesta de satisfaccion de empleados de HILTI A APLICARSE EN SEPTIEMBRE. SOLO AHI TENDREMOS INFORMACION.

Supervisor : los resultados de MOH en linea pero es necesario bajar el nivel de baja rotacion al menos a un 28 %. hay que buscar oportunidades de Installation y revisar con el equipo de ASM las oportunidades de ventas de productos de baja rotacion

Supervisor : La medicion es morosidad menor al 18%. Esta esta sobre el 44 %. se debe implementar un rol de revision de cartera al menos cada 15 dias para atacar los casos mas relevantes se debe crear esta cultura con ASM y TS

Supervisor : se esta haciendo un trabajo con cada uno de los reportes de coaching adecuado es necesario hacer seguimiento en cada equipo a las acciones de retencion y GEOS para lograr el objetivo de GEOS esperado

3 Personas

Autoevaluación : TEM WORK, en proceso, aun se debe construir confianzas, el equipo de ASM comienza a fortalecerse luego de los ajustes y cambios, y se percibe un buen ambiente de trabajo entre ellos. luego la influencia hacia el entorno dependera de otras desiciones adicionales.

Autoevaluación : ramos on track en su posicion de jefe de ventas, duggan con desafios que se pueden alinear. el sentido de urgencia resulta ser el mas critico para daniel. sin embargo ambos en carrera para desarrollarse como jefes de venta.

Supervisor : en proceso. la percepcion es que hay falta de confianza en el soporte que se da por parte de estas areas de soporte se debe en primer lugar trabajar para generar un sincero trabajo por una meta comun. se debe crear confianza en los circulos comenzando por la cabeza. se ven avances pero es necesario para cumplir con las metas avanzar mas rapido. a partir de esta confianza, el que no este alineado, no debera estar en este EQUIPO

Supervisor : buen trabajo con los dos para lograr un desarrollo como verdaderos ASM. es necesario intensificar el trabajo de coaching con Daniel con mas presencia. salidas a campo conjuntas permiten dar feedback mas directo retos con Pablo por EGO pero muy buen avance. seguir por este camino incluyen a BAST

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

orientacion al cliente, es parte de lo que debemos hacer dia a dia, esta dimension mas bien refleja las debilidades internas de la organizacion al no tener una orientacion comercial, en general merma las habilidades de los colaboradores y el empuje en esta direccion de quienes administramos personas.

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

soy ambicioso, y quiero que esta estructura de negocios sea rentable y sostenible, sin embargo se debe elegir las batallas que apoyen esta direccion debido a factores internos de trabajar dentro de un distribuidor(realidad aveces adversa al crecimiento) y hilti (dificultades internas por estructura y anticipacion a los cambios del mercado)

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

en general busco construir el resultado a traves de las personas adecuadas y sus desafios. sin embargo al llevar 6 meses en este equipo todavia veo que no tenemos funciones claras en terminos de toma de desicion y orientacion al resultado. por cuanto debo asumir desiciones y avanzar sin necesariamente involucrar a todos, al menos hasta que el equipo tenga la misma percepcion de urgencia y de abrazar el cambio.

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

soy honesto en feedback y muy directo, siempre busco crear buenas relaciones, valoro la sinceridad de las personas.

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

mi desarrollo laboral desde hilti y qsi anteriores consideran muy fuertemente el influenciar a otros para el logro de objetivos.es parte de mis

SUPERVISOR

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

hay una orientación clara en este aspecto que es una de las bases de nuestro trabajo. es necesario irradiar a todas las areas este sentido para lograr mayor alineacion enfocados en el cliente

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

una de las cualidades mas fuertes la cual se demuestra en el trabajo diario. un pensamiento claro enfocado en un resultado de rentabilidad hay oportunidad de busqueda nuevas oportunidades en el mercado para lograr desarrollo de nuevos nichos

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

es necesario trabajar con una orientación clara de involucramiento de los diferentes miembros del equipo. se debe trabajar con el equipo actual para lograr el resultado aportando ideas y herrameintas que traes de tu experiencia. generar un estrategia de pull llevara a que otras areas se puedan alinear y las que no lo hagan quedaran expuestas para ser reemplazadas.

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

se esta trabajando para formar y desarrollar la gente en buena forma el feedback directo es importante y debe ser consistente importante mejorar en algunos casos la apertura a escuchar

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

hay una orientación estrategica al logro de resultados a traves del equipo. el corage para la toma de desiciones es uno de los valores a resaltar buscando siempre un mejor resultado. es importante siempre considerar los precedentes y repercusioens de las desiciones.

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

buena experiencia previa y estudio. veo fortalezas en mantenerse actualizado a traves de contactos y lectura que permiten entender las tendencias del entorno y los negocios

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

el conocimiento del negocio es claro. veo mucho pragmatismo positivo hacia el resultado principal de creacion de valor. creo necesario buscar la oportunidad de conocer otras areas de Hilti o mercados para ampliar mas conocimientos de estrategias como E&I, marketing de las BU etc

