

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-11 01:48:33** hasta el **2018-02-20 15:20:20**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	10141982
Nombres :	FRANK IRWIN
Apellidos :	ZAPATA GARCIA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QSI BOLIVIA
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	JEFE DE VENTAS HILTI BOLIVIA
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	JOSE MANUEL DIAZ RAMIREZ
Área de Estudio :	ING. OBRAS CIVILES/CONSTRUCCIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1982-06-04

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.67	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.33	2.33	2.33
Promedio :					2.40
Promedio en Porcentaje :					80.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
2	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
3	Orientación a resultado OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	80.00	60.00	60.00
4	Orientación a Resultados --	25%	45.00	0.00	0.00
5	Orientación a Resultados --	15%	0.00	0.00	0.00
6	Orientación a Resultados OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	75.00	75.00	75.00
7	Orientación al cliente HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
8	Trabajo en Equipo OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	67.00	50.00	50.00
Promedio :					48.50
Promedio en Porcentaje :					48.50%

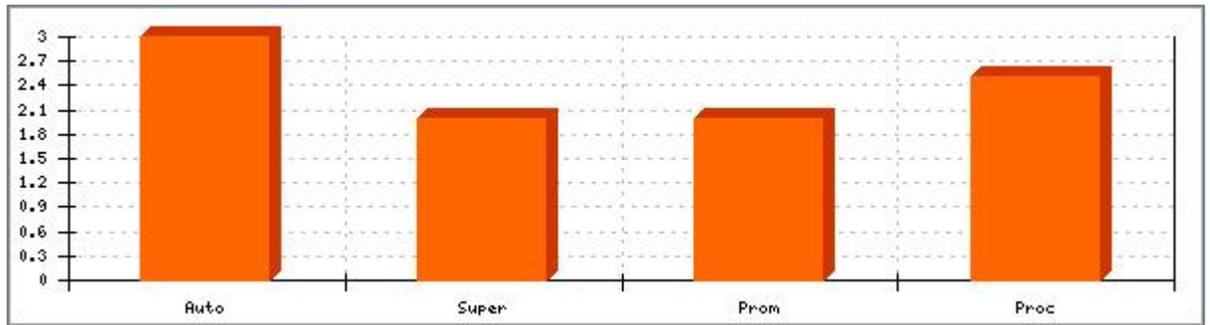
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

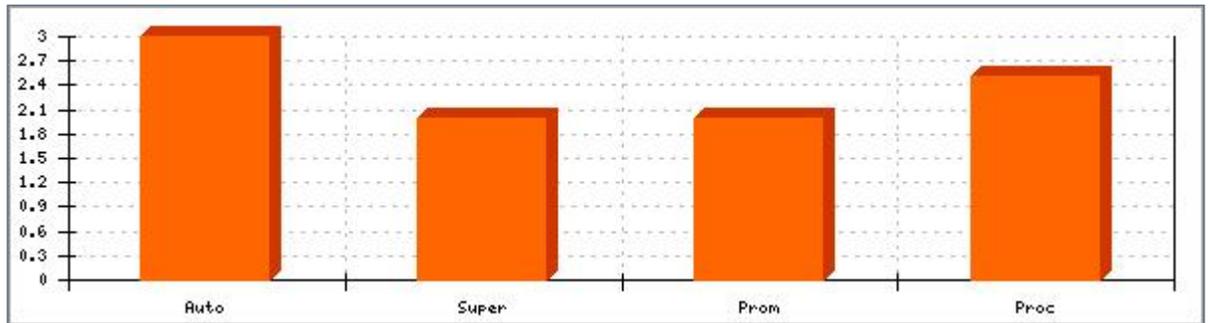
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



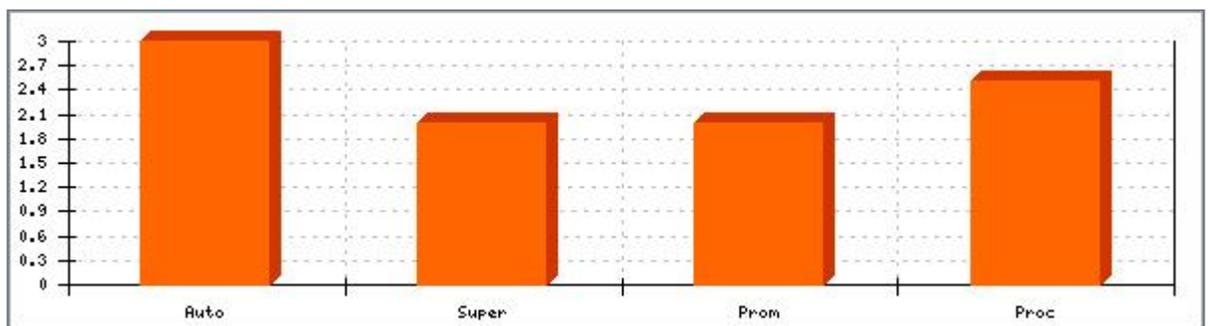
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



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

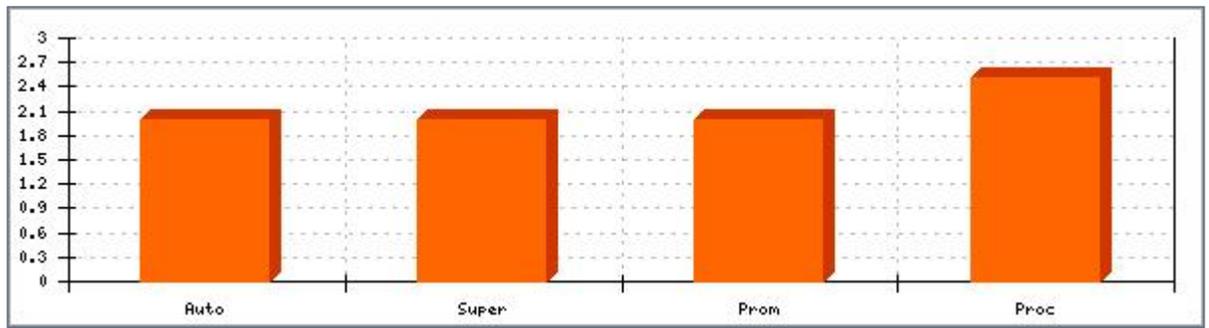
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



Orientación a resultados

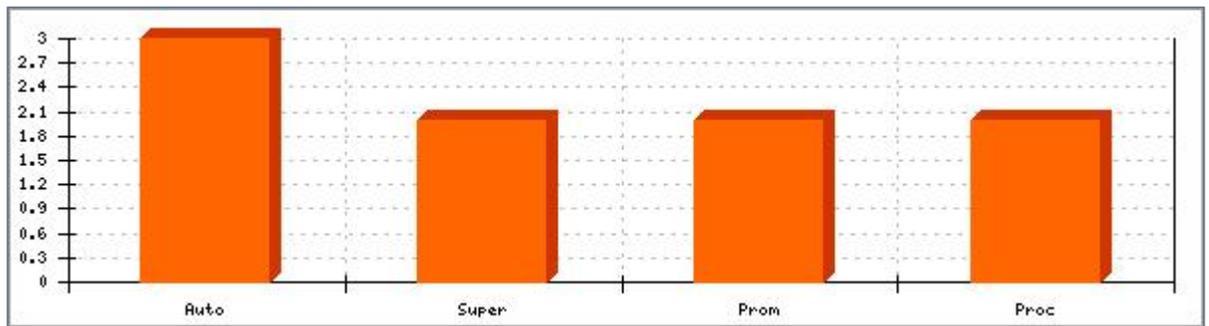
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



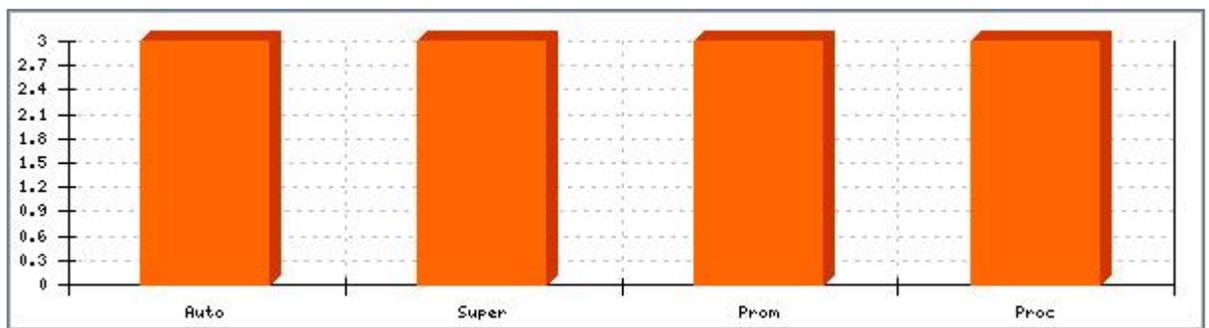
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

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



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)

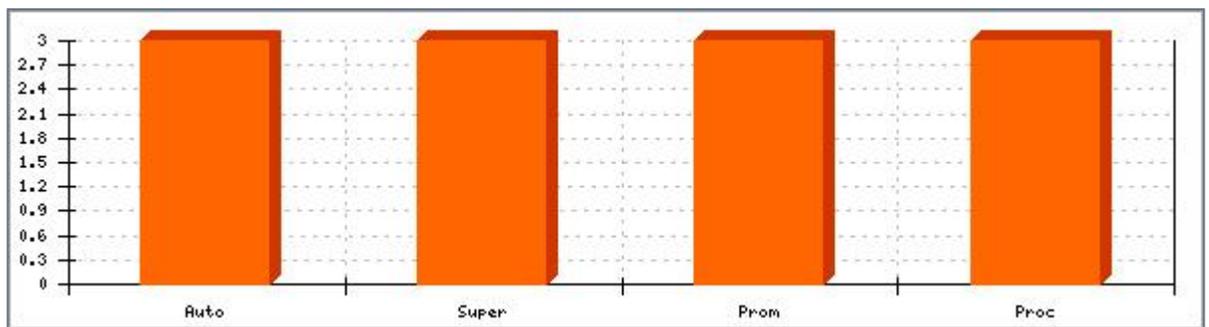
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Trabajo en Equipo

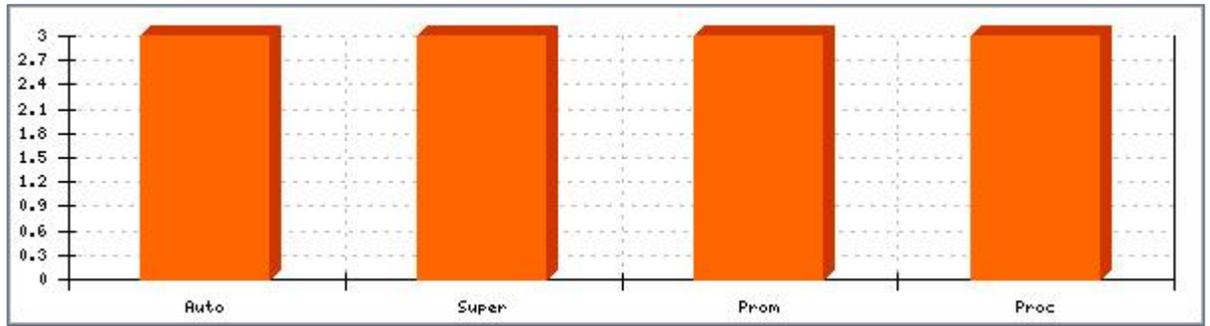
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



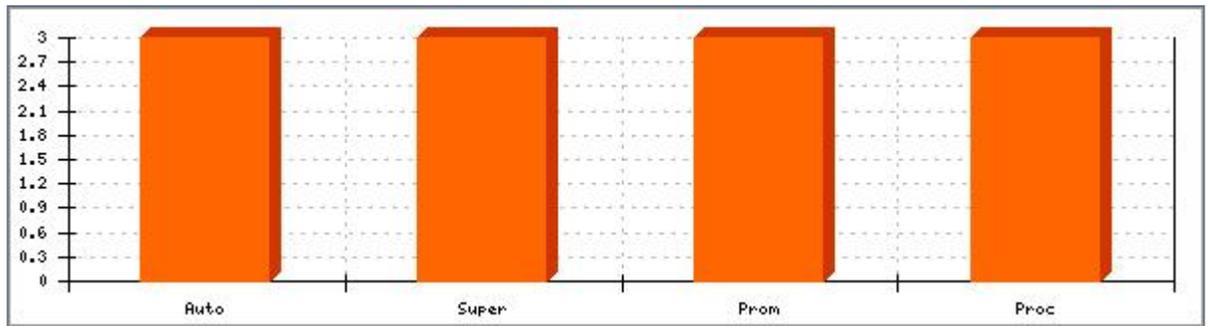
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

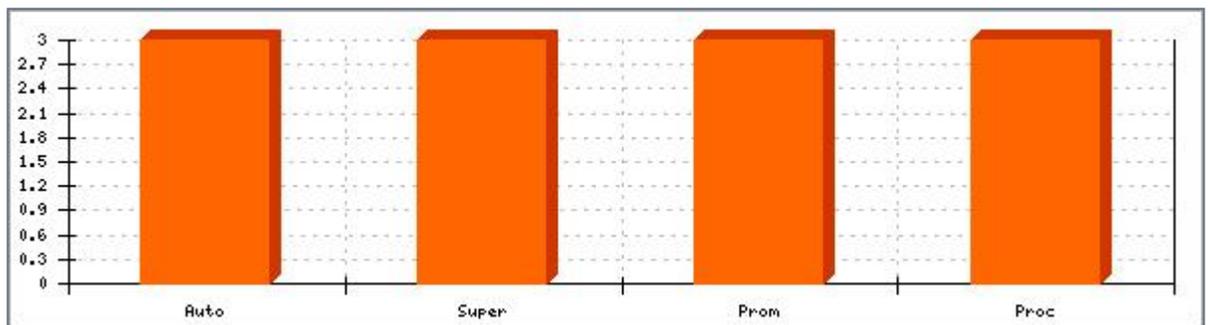
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Enfoque en Personas

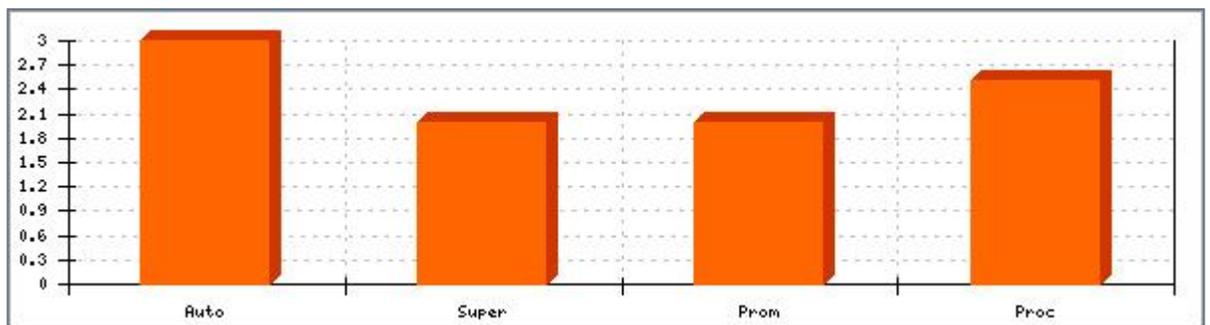
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



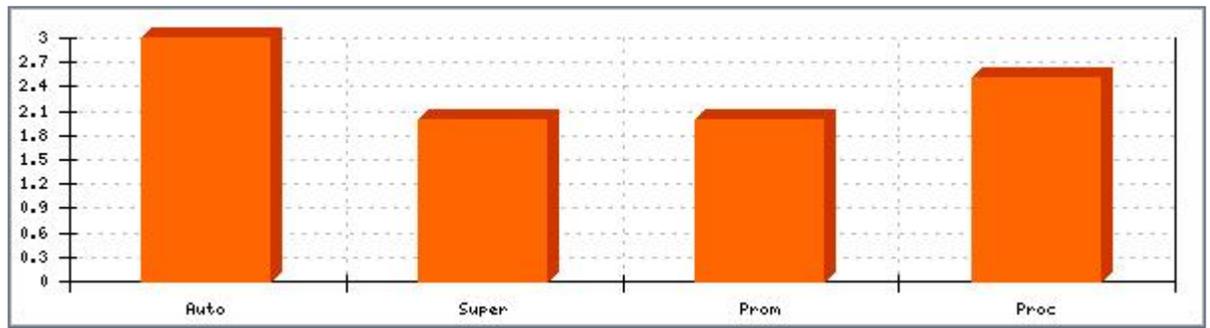
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



Visión Estratégica

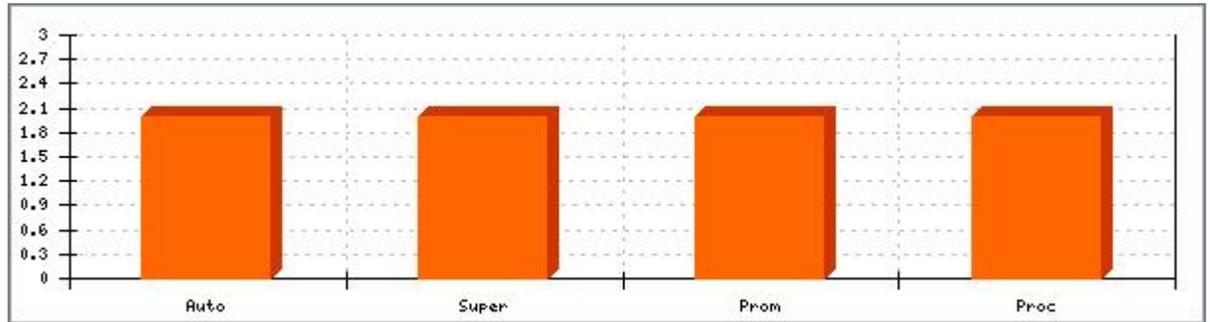
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



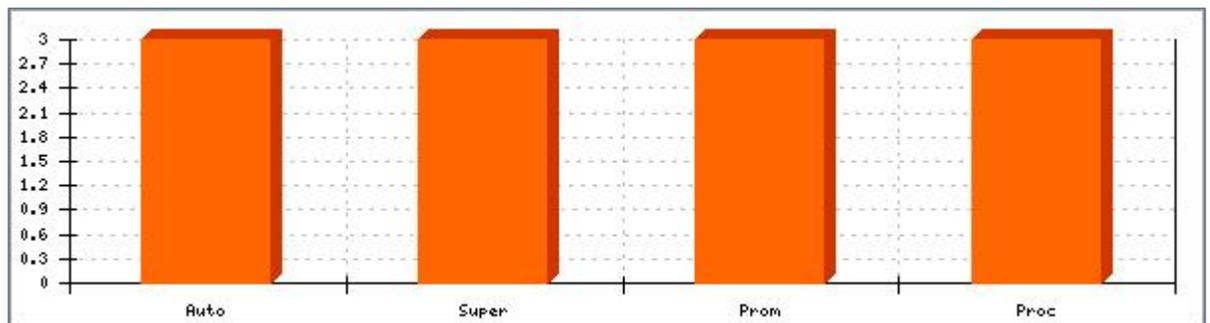
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

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



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	3.00



COMENTARIOS

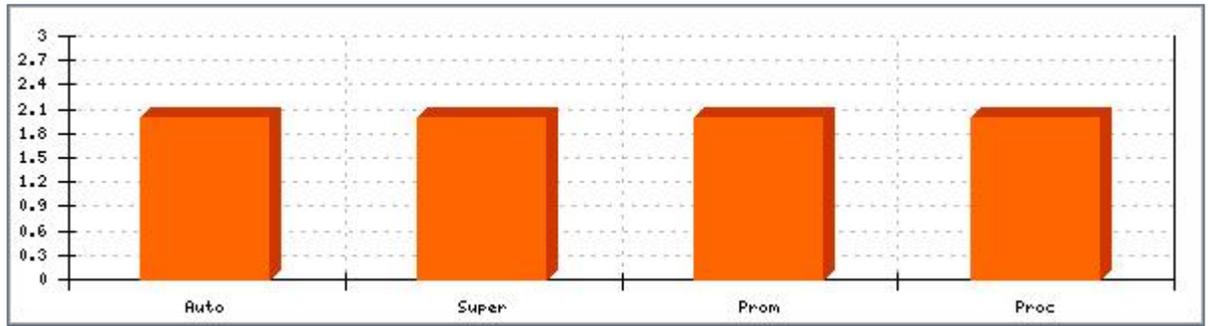
16.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

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



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación a resultados) 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) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) 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) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en Personas) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	100.00%
(Visión Estratégica) 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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3.

Autoevaluación : Ebitda final de USD 70,889

Supervisor : se cumplió

2 Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants).

Autoevaluación : Deuda USD 177,7721 / ebitda USD 70,899 Ratio 2.51

Supervisor : se cumplió

3 Orientación a resultado

Autoevaluación : Al cierre de febrero teníamos USD 165K mayor a 12 meses. Al cierre de diciembre tenemos USD 73K mayor a 12 meses Lográndose reducir USD 92K equivalentes al 80% de la meta planteada.

Supervisor : A mi entender el resultado fue menor

4 Orientación a Resultados

Autoevaluación : Este año 2017 ha sido marcado por un déficit en proyectos en el sector de hidrocarburos, así como el retraso en algunas obras de nuestro interés. Hemos tenido que fortalecer el negocio de en el sector medio y base de la ciudad para capturar ventas.

5 Orientación a Resultados

Autoevaluación : Se realizó el levantamiento de las industrias en la ciudad de Santa Cruz, no lográndose concretar ventas en este segmento Se puso más énfasis en las construcciones de ciudad que tenían una mayor demanda de nuestros productos.

6 Orientación a Resultados

Autoevaluación : SE CONSIGUIÓ UNA VENTA DE USD 40k. EL EBITDA FUE DE USD 3.85K

7 Orientación a Resultados

Supervisor : NO se llegó ni al 50%.

8 Orientación a Resultados

Supervisor : No se implementó

9 Orientación a Resultados

Supervisor : Se logró en parte

10 Orientación al cliente

Autoevaluación : Se realizó la medida y se ha conseguido como promedio la atención en un plazo de 7 días. No se consideran el tránsito ni el tiempo de aprobación por parte del cliente

Supervisor : ok, se cumplió

11 Trabajo en Equipo

Autoevaluación : Se concretó solo 01 evento a la empresa Pentagono. Pero se consiguió ventas por USD 60K

Supervisor : Se cumplió en un 50%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Realizo la visita acá una de las principales obras del País, logrando la colocación de un contenedor dentro de una para el mejor abastecimiento y atención del cliente.

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

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

1.- Desarrollo de productos enfocados en segmentos 2.- Desarrollo de clientes claves por ciudad 3.- Desarrollo de una oficina técnica para poder obtener una ventaja sobre productos especificables.

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

1.- Incorporación de 3 productos para el 2018 2.- Enganche de 01 cliente estratégico por ciudad 3.- Búsqueda y selección de un Ingeniero con perfil comercial con quien desarrollar esta área.

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Visión Estratégica;-Enfoque a personas;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

1.- Llevar MBA con la finalidad de mejorar habilidades en visión estratégica. 2.- Curso en desarrollo de talentos

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

1.- Concluir el MBA 2.- Desarrollo con el RRHH plan de carrera para los vendedores.

SUPERVISOR

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

Se requiere un enfoque mejor en satisfacer las necesidades de equipos básicos a los clientes. Prever las necesidades de los clientes es básico para reducir los altos inventarios.

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

Las soluciones a los problemas llegan tarde, no podemos anticiparnos con mejoras o soluciones a los problemas del sector.

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

Es un generador de trabajo en equipo, brindando apoyo a su personal en campo y dentro de la empresa.

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

Debe mejorar su manejo con el personal en cuanto a las exigencias que exige la situación, no comunica bien las acciones correctivas que se debe tomar. Si bien, construye muchos momentos de integración y de apoyo personal a su equipo, falta mejorar la manera de transmitir las urgencias de una manera que todos la entiendan y trabajen.

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

Por lo anterior expuesto, mejorando su comunicación de la estrategia al personal a su cargo, muchas cosas podrán mejorar. Trata de generar sinergias con las áreas de apoyo de toda la empresa para mejorar los servicios a su personal.

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

1.- Segmentación del mercado pero por proyectos grandes a nivel nacional 2.- Crear y liderar el Depto de ingeniería para anticiparnos a los proyectos y sus inventarios.

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Indicador 1.- Establecer un listado de grandes proyectos a nivel nacional Indicador 2.- Que tome un curso en QSI PE sobre Ingeniería de Proyectos

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación a resultados;-Visión Estratégica;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

Para la Visión Estratégica se debería tener un detalle de todos los proyectos país versus las mejores soluciones de HILTI. Para la Orientación a Resultados debe conocer muy bien todos los indicadores financieros que definen sus números del negocio

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Indicador 1.- Deberá presentar a la Gerencia un informe completo de los proyectos país. Indicador 2.- Se medirán con los resultados positivos del P&L

Feedback

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO CIERRE 2017- QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2018-02-20

Comentarios del Evaluado:

Muchas gracias por el feedback brindado, trabajare en ello para la mejora de los resultados.

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

