

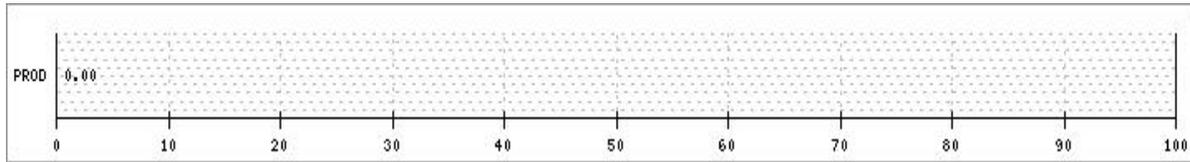
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	70322739
Nombres :	BORIS SIMON
Apellidos :	RAMOS VILCAHUAMAN
Dirección :	JR. INDEPENDENCIA 680 - CARMEN DE LA LEGUA REYNOSO-CALLAO
Teléfono :	6398297
Celular :	986956226
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	HILTI
Cargo :	REPRESENTANTE DE SERVICIO AL CLIENTE
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE DE SERVICIO AL CLIENTE
Jefe Inmediato :	PAMELA ALICIA CALDERON DOZAL
Área de Estudio :	MECÁNICA / METALÚRGICA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1992-11-21

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	14.00%	3.00	0.00	0.00
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	2.67	0.00	0.00
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	2.67	0.00	0.00
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	15.00%	2.33	0.00	0.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	2.33	0.00	0.00
6	Experto en funciones --	14.00%	2.67	0.00	0.00
7	Comprensión del Negocio --	15.00%	2.67	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

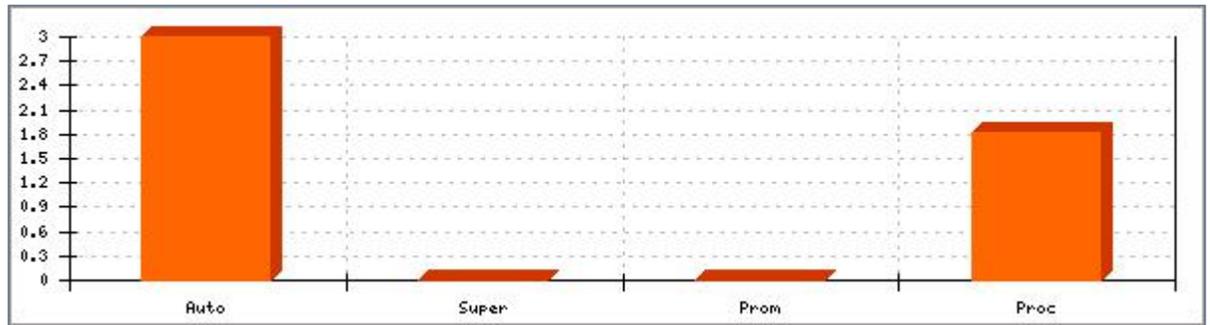
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollar a otros --	13%	80.00	0.00	0.00
2	Autodesarrollo y desarrollo de Otros --	13%	70.00	0.00	0.00
3	Comprensión del negocio --	13%	90.00	0.00	0.00
4	Crecimiento --	20%	90.00	0.00	0.00
5	CRECIMIENTO --	20%	100.00	0.00	0.00
6	Diferenciación --	20%	90.00	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

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

Orientación al cliente

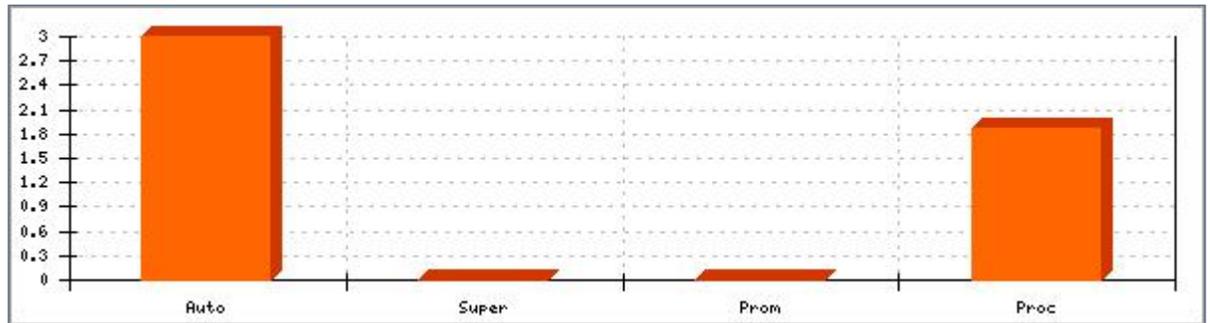
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



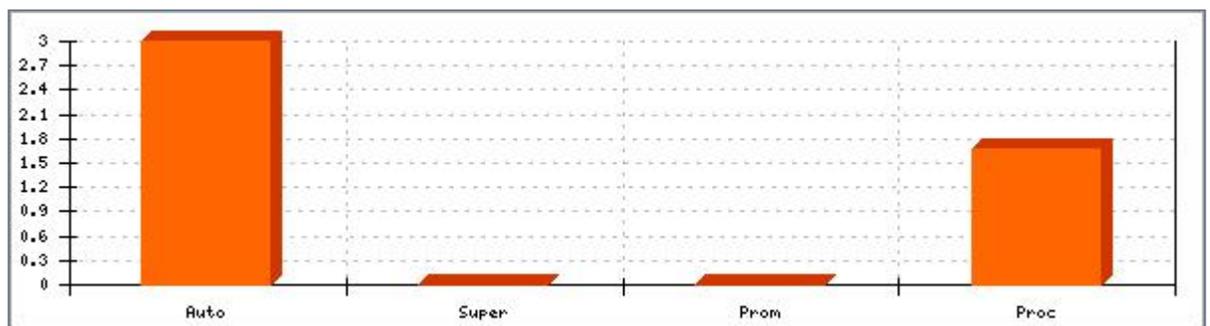
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.86



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

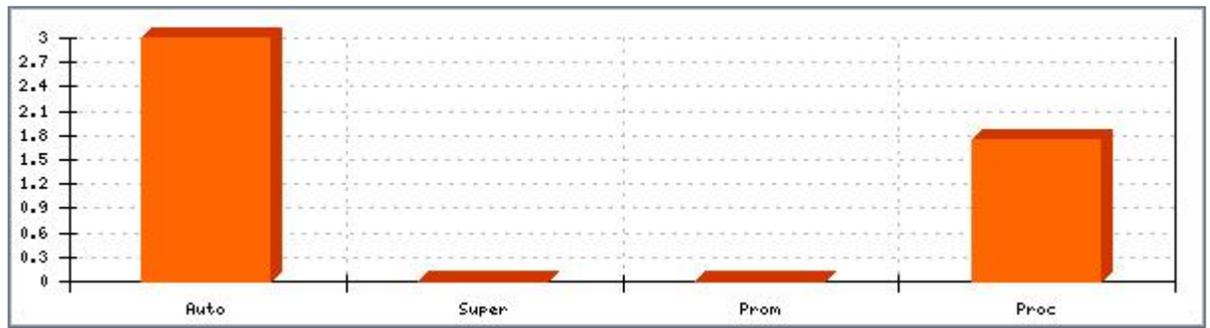
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.66



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

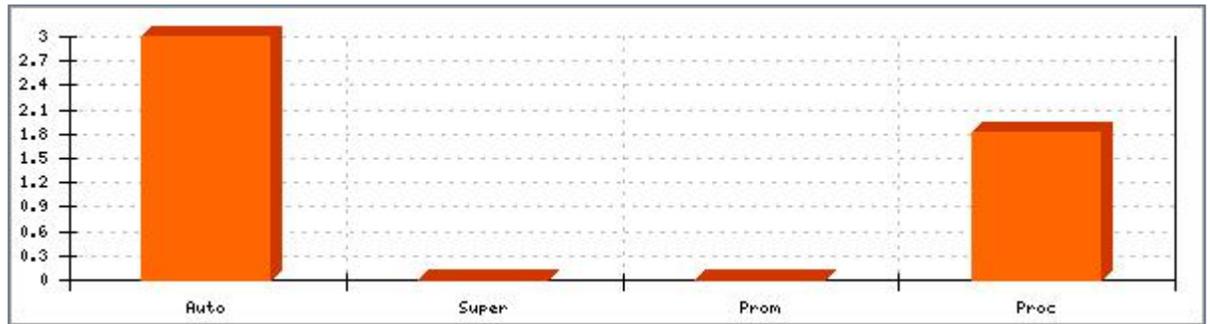
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.74



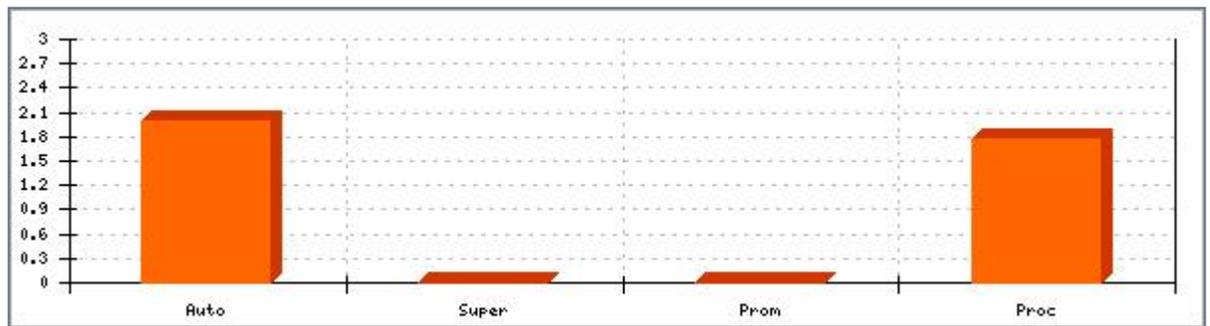
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



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 (0.00)

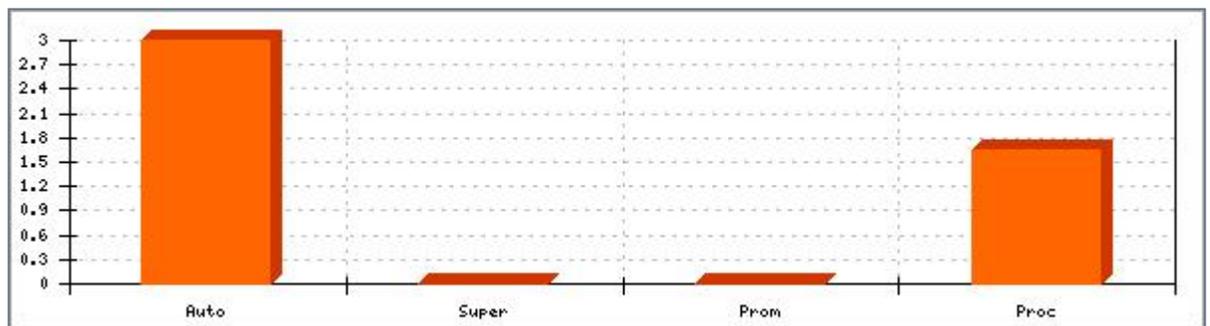
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

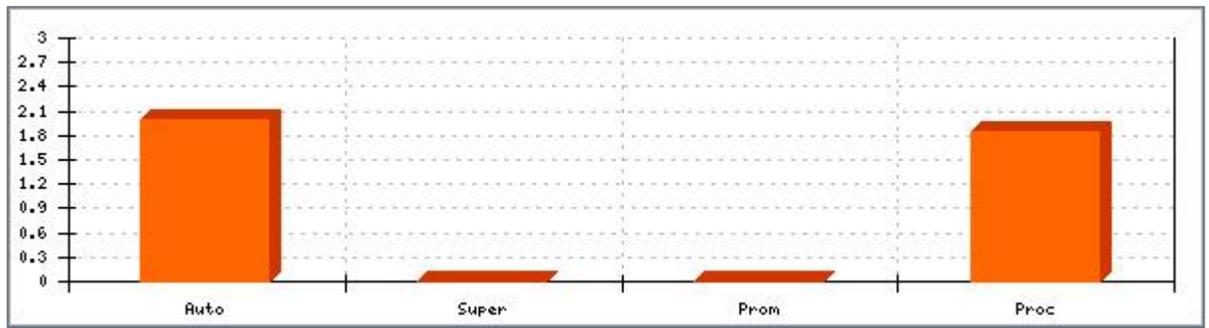
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.64



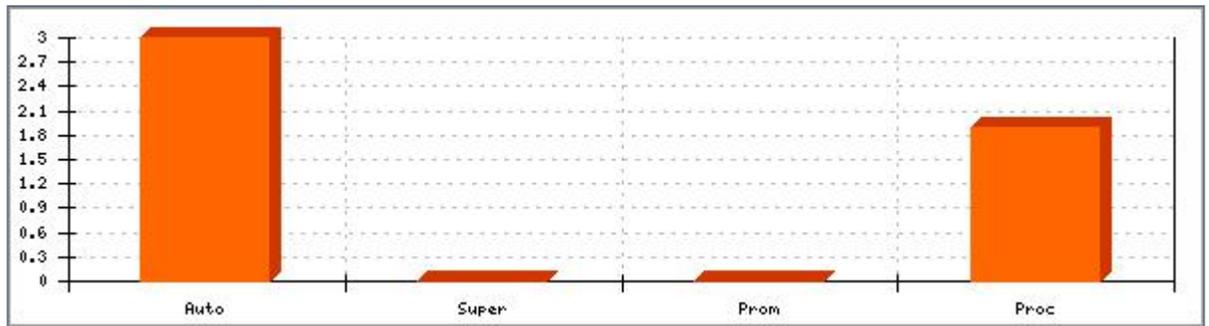
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.84



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (0.00)

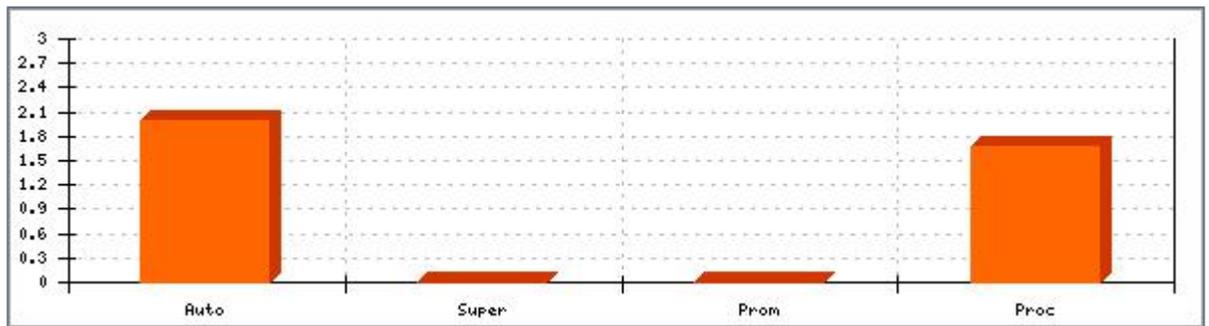
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.90



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

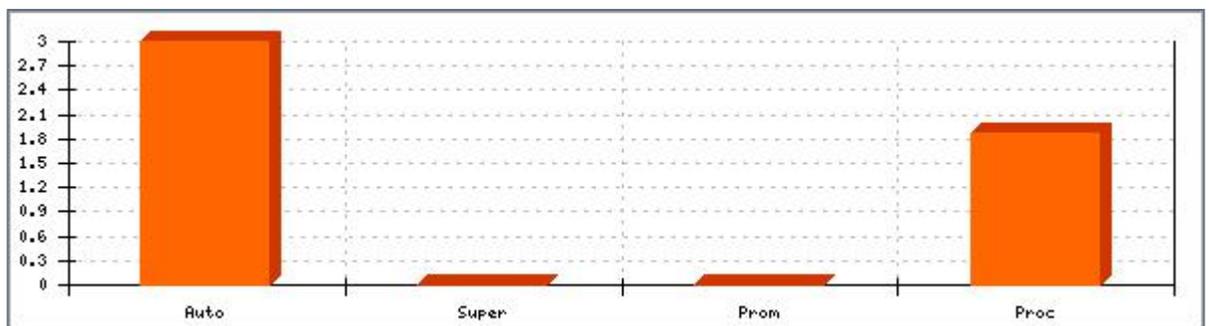
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.66



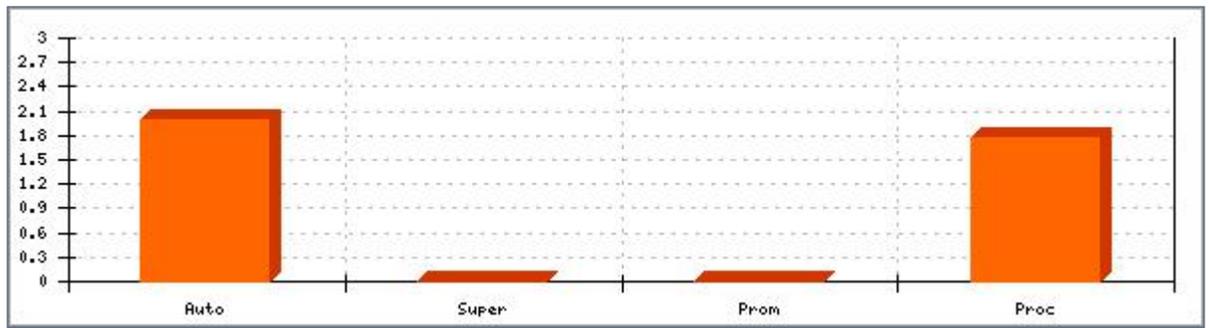
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.86



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (0.00)

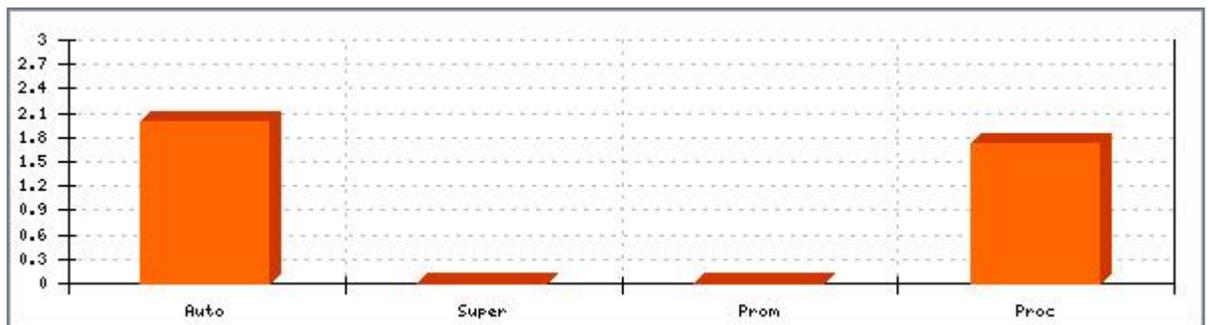
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



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

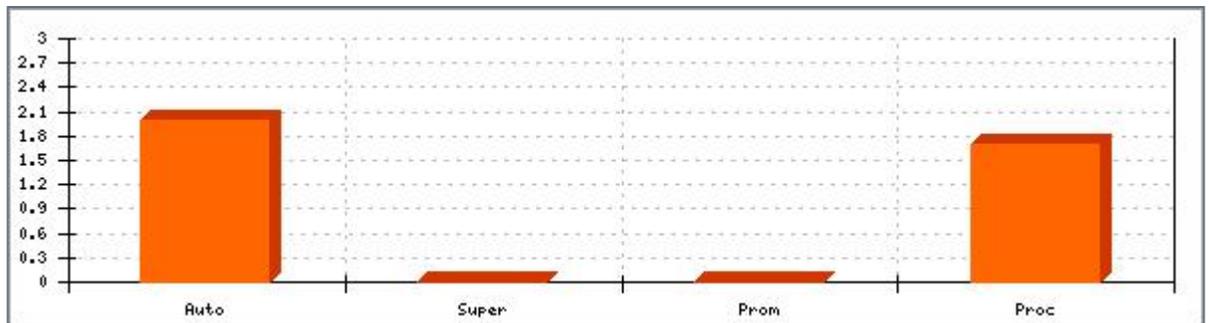
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.71



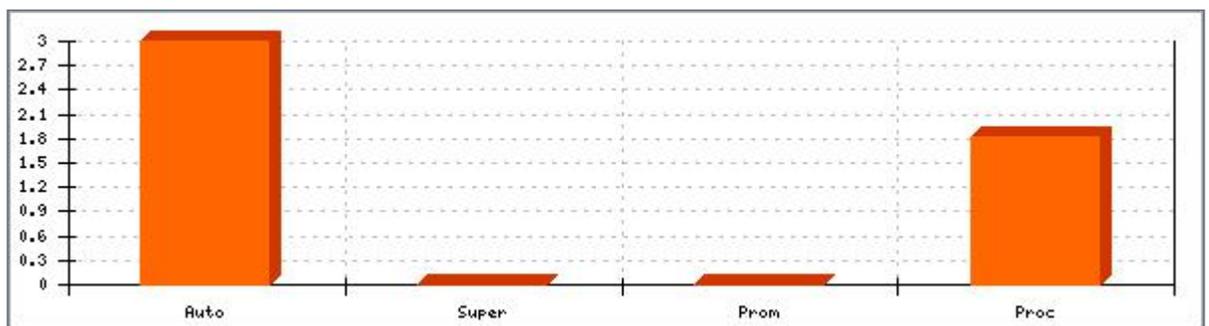
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.69



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. (0.00)

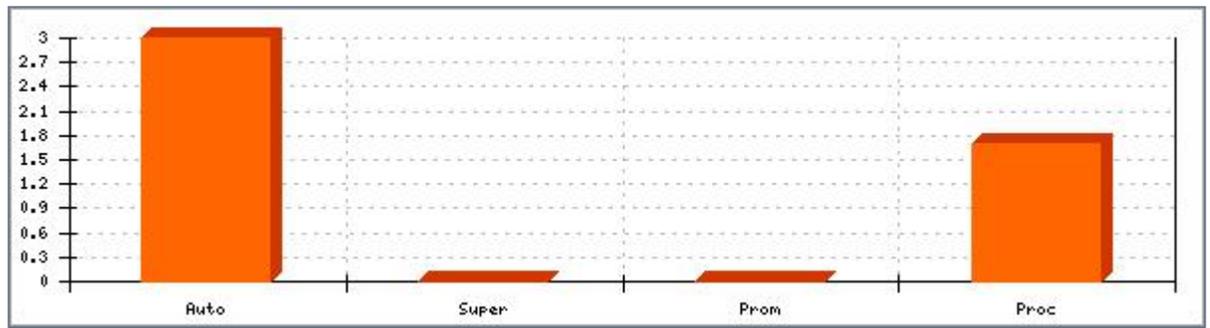
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



Experto en funciones

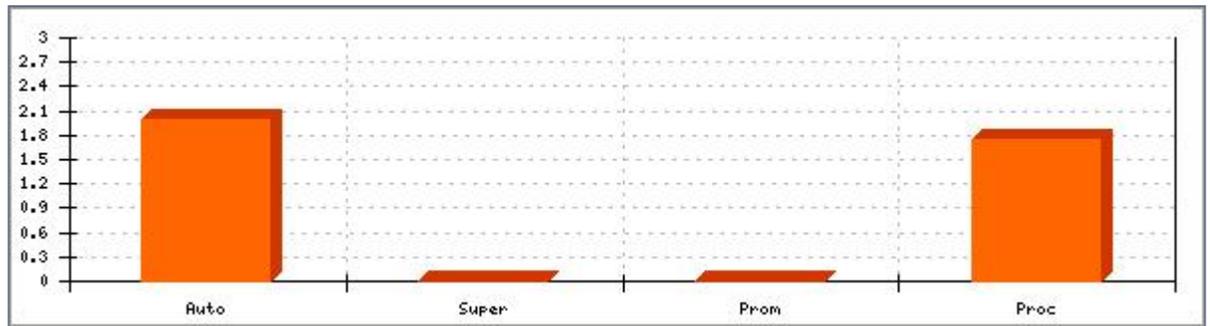
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.69



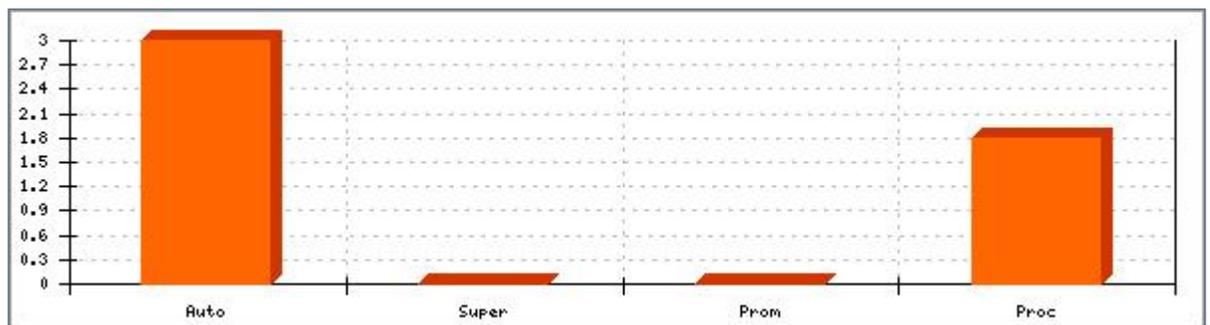
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.74



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (0.00)

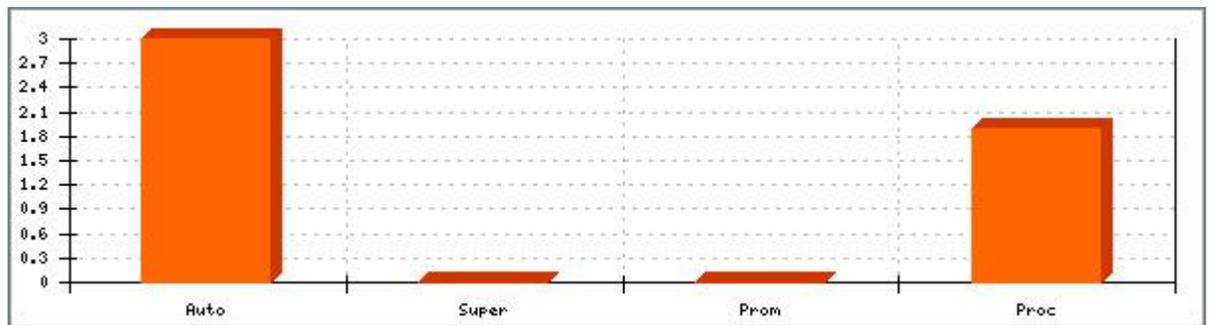
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.79



Comprensión del Negocio

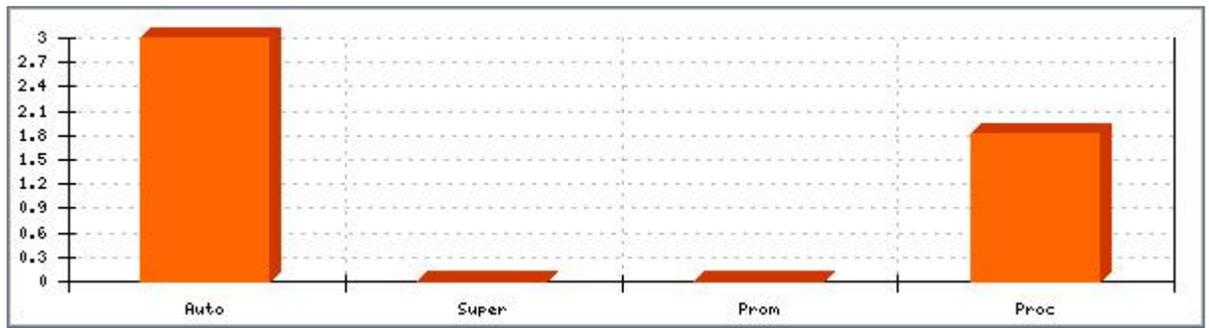
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.90



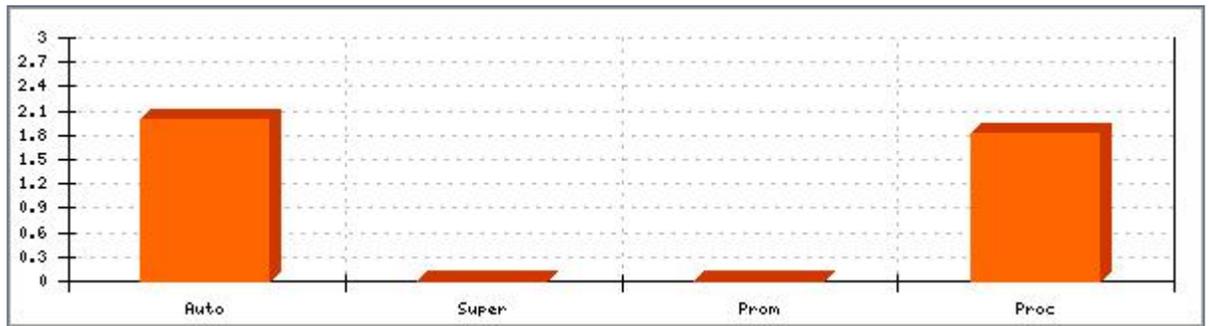
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.83



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



COMENTARIOS

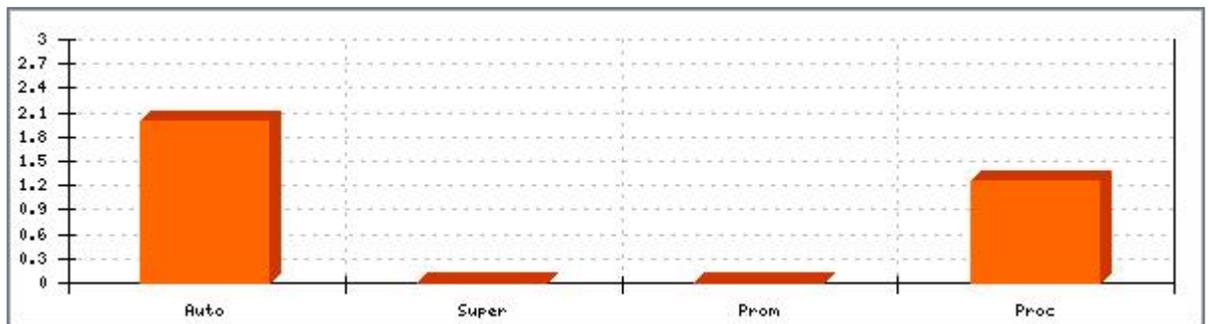
22.-

Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.26





Fortalezas y Áreas de Desarrollo



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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

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

Comentarios de Objetivos

1 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Autoevaluación : Me he mantenido en constante contacto con los vendedores y diferentes areas dentro de la empresa a fin de poder concretar un proceso o solicitud.

Supervisor :

2 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Autoevaluación : Se enviaron los reportes de pedidos ingresados durante el día pero no tuvimos una respuesta sobre los reprocesos que generamos durante cada mes. En algunas ocasiones no se enviaban los reportes de pedidos atendidos ni lo que se habia facturado.

Supervisor :

3 Comprensión del negocio

Autoevaluación : Tuve salidas de campo y visitas a tienda durante el tiempo que Jorge se encontraba de vacaciones.

Supervisor :

4 Crecimiento

Autoevaluación : SE CREARON MAS DE 6 CLIENTE NUEVOS DURANTE EL 2017 "CONSORCIO EL PARQUE" CORPELIMA S.A.C. ABETOS SERVICIOS GENERALES S.A.C. HYDRO CENTER INGENIEROS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA AMAZON PERU S.A.C. RUIZ RODRIGUEZ Y COMPAÑIA S.A.C. ALAMEX S.A.C.

5 CRECIMIENTO

Autoevaluación : DURANTE TODOS LOS MESES SE GENERARON MAS DE 5 VENTAS CON MONTOS MAYORES A 400 DOLARES.

6 Crecimiento

Supervisor :

7 CRECIMIENTO

Supervisor :

8 Diferenciación

Autoevaluación : SE REDUCIERON LOS REPROCESOS EN COMPARACION DEL AÑO PASADO QUE TENIA MAS DE 3 CADA MES.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

SE TRATA DE ANTICIPARSE A LAS SOLICITUDES DE LOS CLIENTES ESTANDO EN CONTACTO CON EL AREA DE CREDITOS Y REVISANDO SIEMPRE QUE CONTEMOS CON STOCK DE LOS PRODUCTOS.

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

SE TRATA DE ANTICIPARSE A LAS SOLICITUDES DE LOS CLIENTES ESTANDO EN CONTACTO CON EL AREA DE CREDITOS Y REVISANDO SIEMPRE QUE CONTEMOS CON STOCK DE LOS PRODUCTOS.

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

SE DA LO MAXIMO DE UNO MISMO PARA PODER RESOLVER LAS SOLICITUDES DE LOS VENEDORES O LOS REQUERIMIENTOS DE CLIENTES. SABER TRABAJAR BAJO PRESION ES BUENO PERO EN ALGUNOS CASOS INCOMODO.

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

SE DA LO MAXIMO DE UNO MISMO PARA PODER RESOLVER LAS SOLICITUDES DE LOS VENEDORES O LOS REQUERIMIENTOS DE CLIENTES. SABER TRABAJAR BAJO PRESION ES BUENO PERO EN ALGUNOS CASOS INCOMODO.

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

SIEMPRE TRATO DE APOYAR A MIS COMPAÑEROS EN LO QUE ELLOS REQUIERAN Y TRABAJAR EN EQUIPO

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/capacitaciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos y/o habilidades blandas?

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

CAPACITACION DE PRODUCTOS CAPACITACION DE TECNICA DE VENTAS

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos y/o habilidades blandas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

GENERAR MAS VENTAS GENERAR MAS CLIENTES ENGANCHADOS

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que esta persona 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

TENER MAYOR CONOCIMIENTO SOBRE LAS METAS DE HILTI A LARGO PLAZO

Indicador

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

TENIENDO UNA MEJOR VISION DE LO QUE SE REQUIERE Y A DONDE QUEREMOS LLEGAR



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

