

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

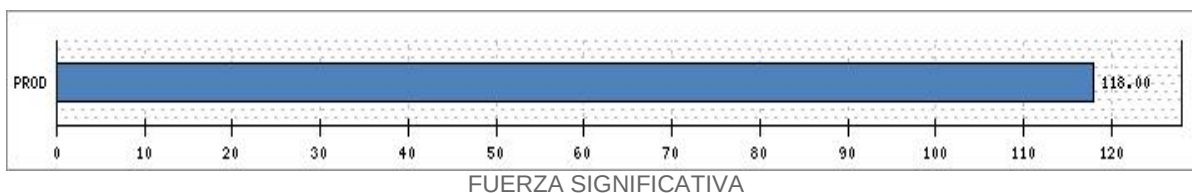
No. Identificación :	43585935
Nombres :	RICARDO ENRIQUE
Apellidos :	CHAVARRY RUIZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	HILTI
Cargo :	EJECUTIVO DE CUENTAS
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR / COORDINADOR / EJECUTIVO DE CUENTA
Jefe Inmediato :	RICARDO ESTEBAN POVEDA SEPULVEDA
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

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	0.00%	3.00	2.67	2.67
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	0.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	0.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	0.00%	3.00	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	0.00%	2.33	2.33	2.33
7	Comprensión del Negocio --	0.00%	3.00	3.00	3.00
8	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	1.00	1.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollar a otros FUERZA SIGNIFICATIVA	20%	120.00	120.00	120.00
2	Autodesarrollo y desarrollar a otros HABILIDOSO	20%	60.00	100.00	100.00
3	DIFERENCIACION FUERZA SIGNIFICATIVA	20%	100.00	120.00	120.00
4	VENTAS FUERZA SIGNIFICATIVA	20%	130.00	150.00	150.00
5	VENTAS POR PRODUCTO HABILIDOSO	20%	130.00	100.00	100.00
Promedio :					118.00
Promedio en Porcentaje :					118.00%

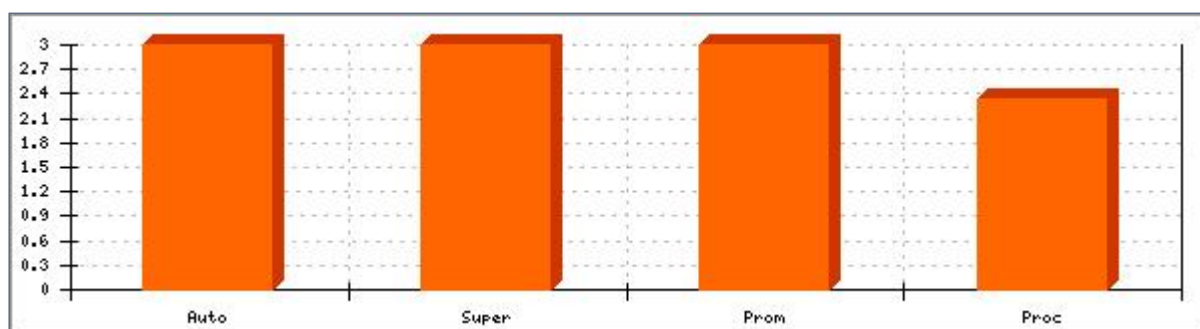
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

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

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.33



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	2.40



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

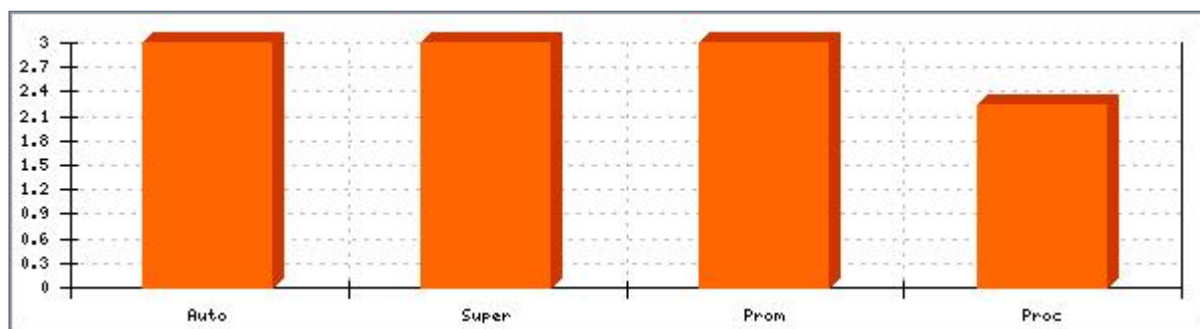
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.13



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

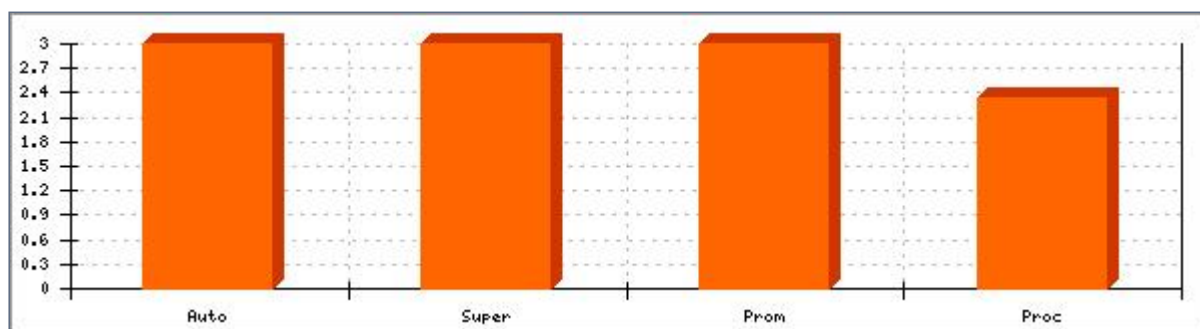
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



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	2.33



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 (2.00)

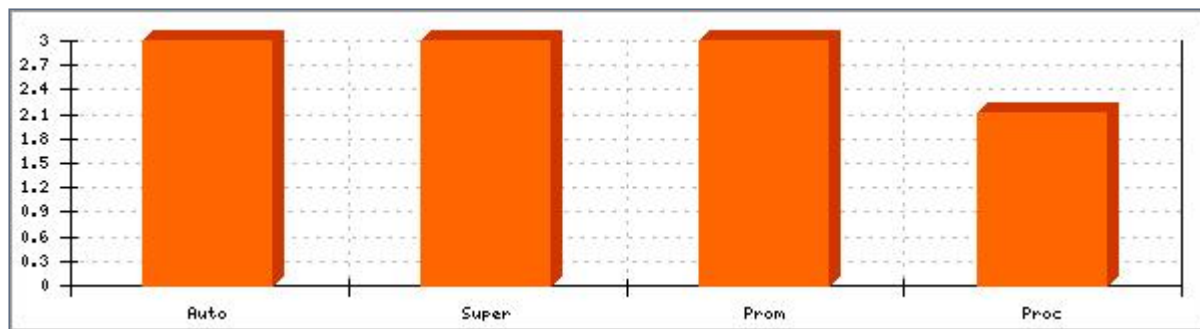
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.27



**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	2.11



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	2.38



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	2.44



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	2.13



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	2.40



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	2.27



Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hace

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	2.20



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	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.18



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	2.33



Experto en funciones

16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.18



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	2.24



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	2.31



Comprensión del Negocio

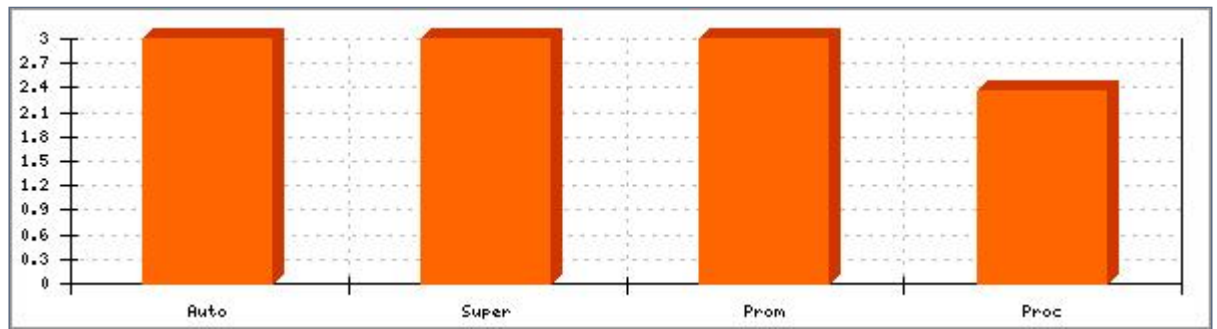
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



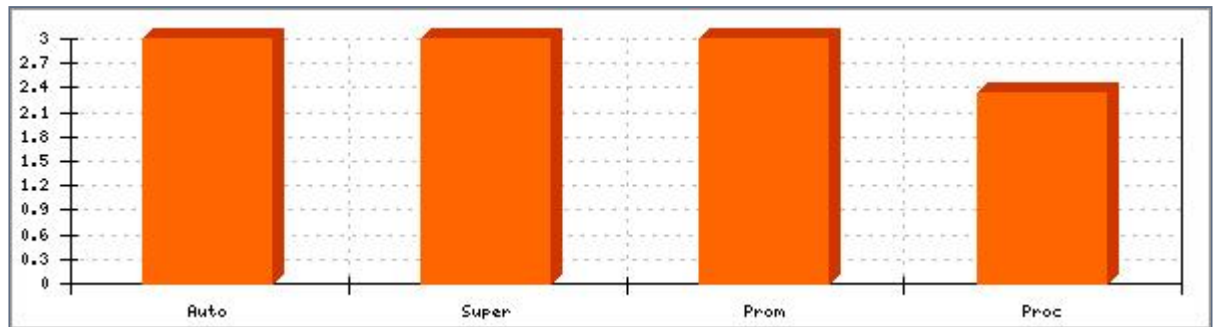
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.36



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	2.33



PLAN DE MEJORA

22.-

Competencias

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

(1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.62



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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%
(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%
(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)) 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) 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

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Autoevaluación : Alcance mi objetivo de ser ASM, actualmente en proceso de desarrollo de personas, 02 integrantes desarrollados en 2018 y pendiente desarrollo de un ASM para el primer semestre del año en curso.

2 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Autoevaluación : Me auto capacité en temas de talento humano, espero que para este año pueda desarrollar al 100% este tema pendiente

3 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Supervisor : AE (SOBRE Expectativas) cumplió sus objetivos de negocio en 2018 en casi 150%. seguimos un plan de desarrollo con éxito en 2017. actualmente en posición como ASM Norte.

4 Autodesarrollo y desarrollar a otros

Supervisor : Escucha y dedica tiempo a recibir soporte en términos de desarrollo de equipo. tiene iniciativas, busca alineamiento y pasa tiempo con sus reportes. mi evaluación es 100%.

5 DIFERENCIACION

Autoevaluación : Objetivo logrado, productos especificables superan los S/2.5MM

Supervisor : AE (Sobre expectativa) monto acumulado de especificables supera 2016 en 80%, y en acumulado desde inicio de proyecto corresponden a productos de especificación reversa por USD 2.3 Mio.

6 VENTAS

Autoevaluación : Superamos en más de 30% el plan propuesto

Supervisor : AE (Sobre expectativa) sobrepasó el presupuesto de ventas (1.5 mio / 0.95)

7 VENTAS POR PRODUCTO

Autoevaluación : Se incremento en 30%

Supervisor : incremento su resultado total sobre 2016, en todas las dimensiones definidas.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Lectura clara del negocio Planificación estructurada de ventas Entendimiento de las necesidades del cliente

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

Lectura clara del negocio Planificación estructurada de ventas Entendimiento de las necesidades del cliente

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

Metas propuestas por sobre el 120% Promover eventos de camaradería dentro del equipo La presión motiva a la mejora

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

Metas propuestas por sobre el 120% Promover eventos de camaradería dentro del equipo La presión motiva a la mejora

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

soluciones concretas y consensuadas traen resultados satisfactorios para todos los lados involucrados Trabajo y reconocimiento en equipo es la clave del éxito

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

soluciones concretas y consensuadas traen resultados satisfactorios para todos los lados involucrados Trabajo y reconocimiento en equipo es la clave del éxito

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

El desarrollo personal del equipo es lo básico para el enfoque y aporte en el ámbito laboral Primero las personas Para mejorar hay que aprender a escuchar El respeto es la clave para relaciones sostenibles en el tiempo

SUPERVISOR

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

Ricardo tiene la habilidad de anticipar y siempre resolver en función de resolver la solicitud de nuestros clientes.

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

Ricardo tiene la habilidad de anticipar y siempre resolver en función de resolver la solicitud de nuestros clientes.

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

Se siente cómodo ante la presión, el desafío para 2018 es controlar la presión del resultado desde y hacia su equipo.

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

Se siente cómodo ante la presión, el desafío para 2018 es controlar la presión del resultado desde y hacia su equipo.

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

1.- incentiva la comunicación de resultados semanales a su equipo. 2.- pide información a sus colaboradores y colaboradores, así también entrega y apoya 3.- toma el liderazgo en iniciativas de resultado común como kick off 2018.

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

1.- incentiva la comunicación de resultados semanales a su equipo. 2.- pide información a sus colaboradores y colaboradores, así también entrega y apoya 3.- toma el liderazgo en iniciativas de resultado común como kick off 2018.

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

respeto y tiene energía para aprender a escuchar, ahora en posición como jefe de ventas, está viviendo un gran momento de aprendizaje. Feedback, en proceso de comprender su aplicación e impacto en la cultura de negocio de HILTI.

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

respeto y tiene energía para aprender a escuchar, ahora en posición como jefe de ventas, está viviendo un gran momento de aprendizaje. Feedback, en proceso de comprender su aplicación e impacto en la cultura de negocio de HILTI.

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

Visión estratégica es un pilar a desarrollar, hasta ahora ha logrado excelentes resultados como KPC anticipando y buscando soluciones a oportunidades de negocio, hoy deberá resolver a través de la gente, marcar una dirección, y soportar el marco de responsabilidades y reglas para ejecutar. tiene toda la disposición de desafiarse a sí mismo y sus creencias. gran futuro como líder.

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

Visión estratégica es un pilar a desarrollar, hasta ahora ha logrado excelentes resultados como KPC anticipando y buscando soluciones a oportunidades de negocio, hoy deberá resolver a través de la gente, marcar una dirección, y soportar el marco de responsabilidades y reglas para ejecutar. tiene toda la disposición de desafiarse a sí mismo y sus creencias. gran futuro como líder.

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

el rol actual le dará las competencias mencionadas en 21, 22 y 23. experto funcional es un proceso de aprendizaje sobre la cultura de negocios de HILTI, en el cual el equipo de Perú recibirá formación y entrenamiento formal en los próximos 12 meses.

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

el rol actual le dará las competencias mencionadas en 21, 22 y 23. experto funcional es un proceso de aprendizaje sobre la cultura de negocios de HILTI, en el cual el equipo de Perú recibirá formación y entrenamiento formal en los próximos 12 meses.

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

ME (en expectativas) Ricardo comprende muy bien el negocio y sus oportunidades, su ambición, energía y empuje son la clave para poder formarlo como un futuro líder para HILTI.

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

ME (en expectativas) Ricardo comprende muy bien el negocio y sus oportunidades, su ambición, energía y empuje son la clave para poder formarlo como un futuro líder para HILTI.



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

