

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.33	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.67	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	2.67	2.67
Promedio :					2.87
Promedio en Porcentaje :					95.56%

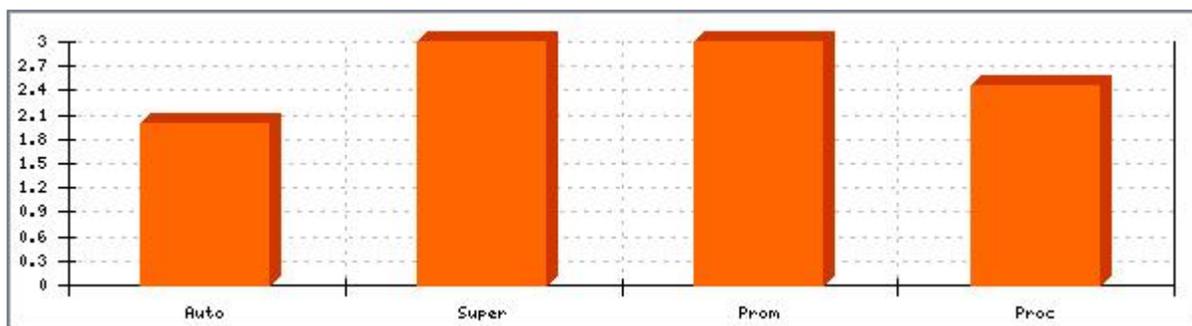
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
2	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
3	Incrementar resultado de Encuesta de Clima 2017 en 2 puntos (62% 2016) HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
4	Inventarios 110 días (50%) / Morosidad 10% (50%) OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	76.00	48.00	48.00
5	Registro de ventas de 3 UN por Customer Service: 3M (100%) / Construcción (5%) / Textil (5%) / Industrias (5%) HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
6	Venta Neta 2017 de 3M por U\$1MM --	10%	0.00	0.00	0.00
7	Venta Neta vacunas para porcinos Boheringer U\$864K HABILIDOSO	10%	87.00	87.00	87.00
8	Ventas Netas U\$72.9MM (100%) HABILIDOSO	25%	90.00	90.00	90.00
Promedio :					78.40
Promedio en Porcentaje :					78.40%

EVALUACION 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.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.47



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)

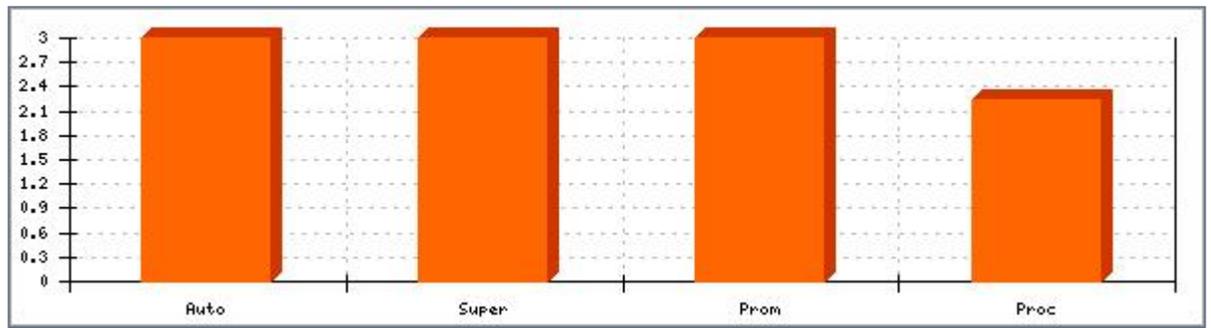
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

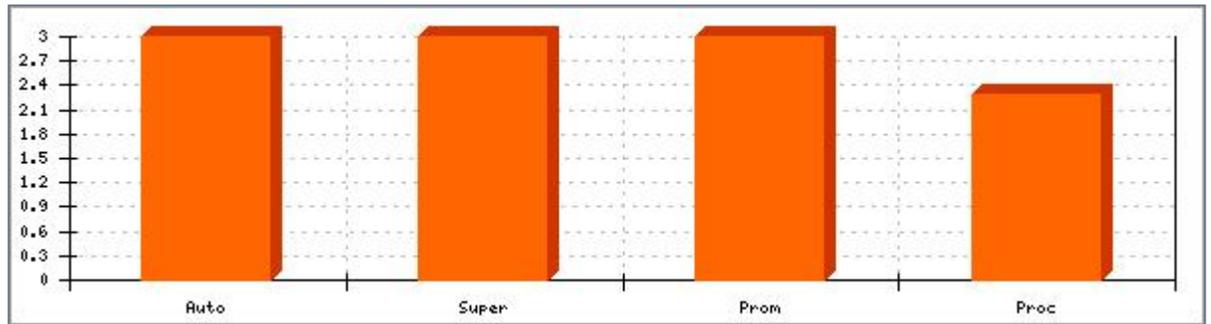
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



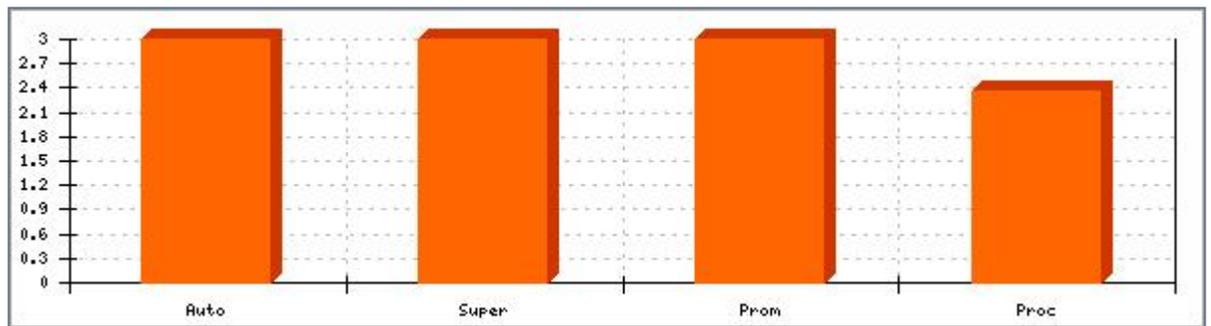
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



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)

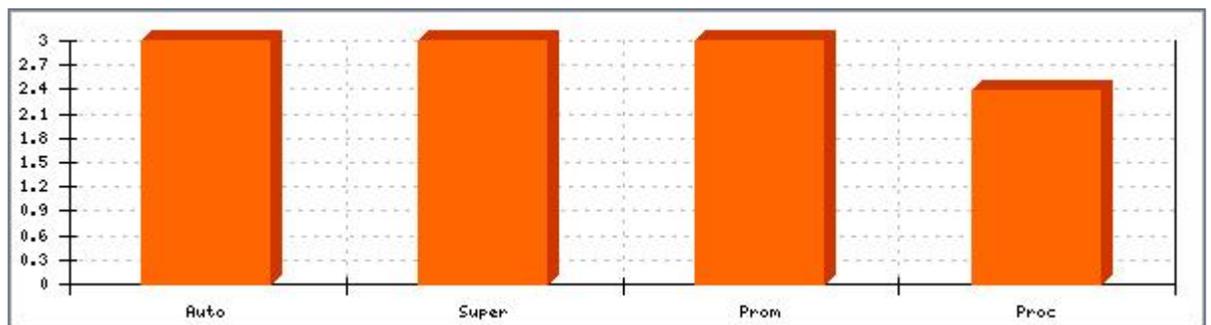
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

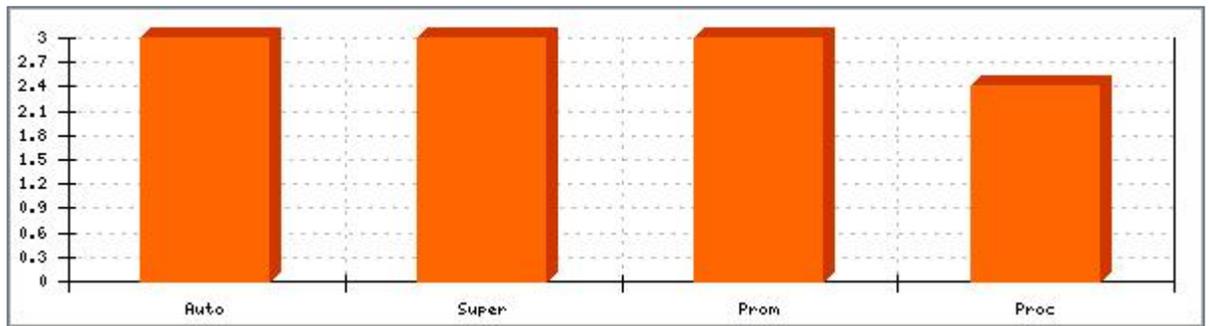
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



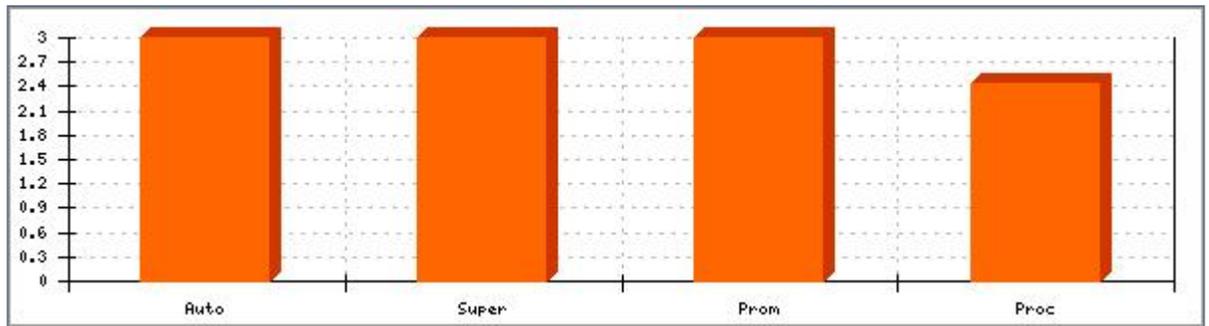
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



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

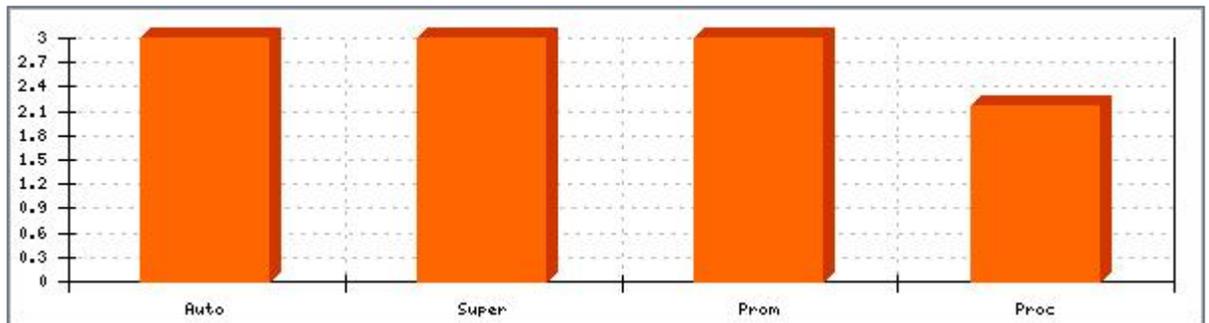
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

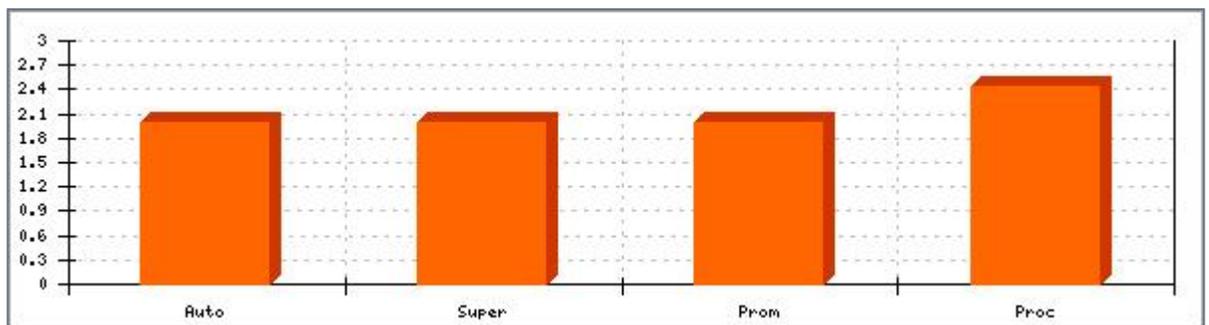
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.16



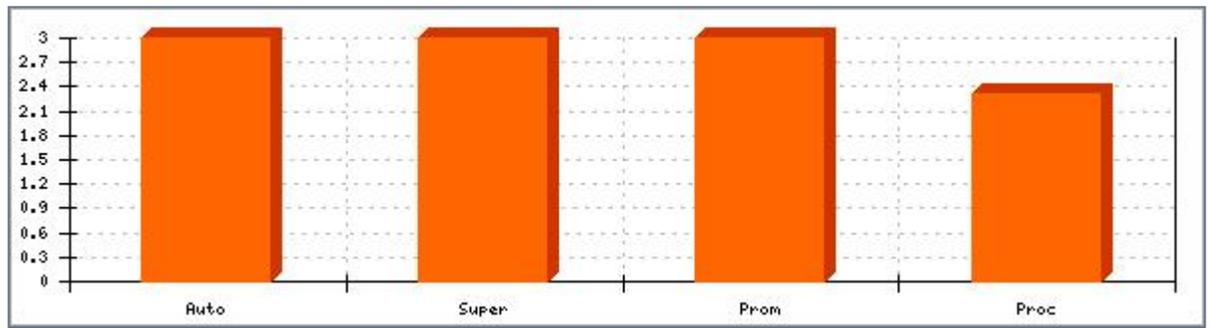
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.44



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

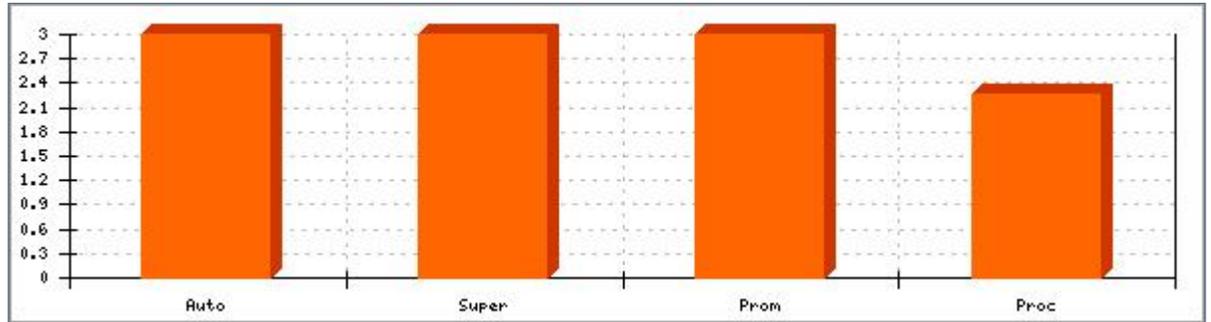
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

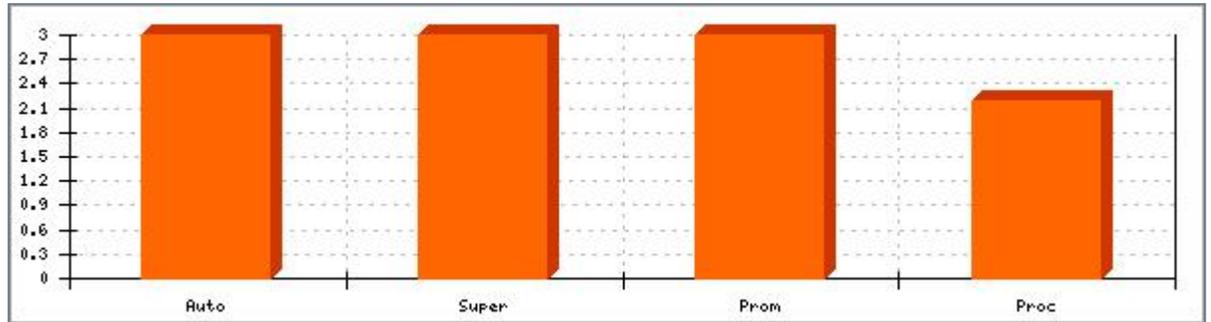
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



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	2.18



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



COMENTARIOS

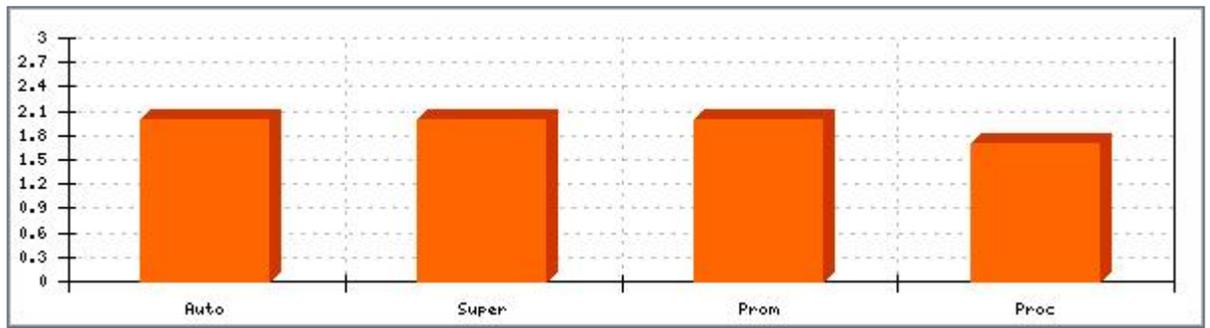
16.-

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	1.70



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI 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) 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) 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) 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%
(Enfoque en Personas) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica) 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	100.00%
(Visión Estratégica) 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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION 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 :

Supervisor :

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

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Incrementar resultado de Encuesta de Clima 2017 en 2 puntos (62% 2016)

Autoevaluación : QSI PE logró 72% vs 62% del 2016. Sobreparamos la meta en 8 puntos.

Supervisor : Perú logro una mejora importante en Clima Laboral a través de la implementación de diversas acciones enfocadas en mejorar la comunicación y participación de los colaboradores. Se paso en el índice general de 62% a 72%.

4 Inventarios 110 días (50%) / Morosidad 10% (50%)

Autoevaluación : Inventarios 114 días (prom 3 meses). Mayor impacto de equipos, maquinarias, fibras y enzimas en tránsito. Morosidad 14.42% (sin vinculadas). Mayor impacto en Hilti y Construcción por clientes en caso de Lava Jato.

Supervisor : El objetivo de inventarios se cumplió al 96%, 114 días contra 110. En cuanto a morosidad, esta se cumplió al 55.8%, debido a la mala deuda generada en Construcción y Hilti. El resultado seria el 96% del 50% = 48%

5 Registro de ventas de 3 UN por Customer Service: 3M (100%) / Construcción (5%) / Textil (5%) / Industrias (5%)

Autoevaluación : 4 UN facturando por CS. Fueron 10 secciones con 35% de la facturación total QSI que se registró por CS (U\$23MM). CS estructurado y con indicadores.

Supervisor : Se logro implementar el área de Customer Service, superando ampliamente los objetivos propuestos.

6 Venta Neta 2017 de 3M por U\$1MM

Autoevaluación : Solo se facturó U\$255K. Acuerdo de exclusividad no se respetó y no logramos tener venta de base 3M al 100%. Para 2018 se volvió a firmar acuerdo bajo nuevas condiciones.

Supervisor : 3M no respeto el espíritu del acuerdo comercial en cuanto a la exclusividad en el Perú, esto afecto de manera importante las ventas de esta línea. Para el 2018 esperamos tener mejores resultados al haber ya aclarado este punto fundamental.

7 Venta Neta vacunas para porcinos Boheringer U\$864K

Autoevaluación : Se facturó U\$748K vs U\$864K.

Supervisor : Se logro el 87% del objetivo de ventas en esta línea.

8 Ventas Netas U\$72.9MM (100%)

Autoevaluación : QSI PE facturó U\$65.8MM vs U\$72.9MM. Mayor impacto en salida de Novartis/Elanco, volumen de Intradevo por menor exportaciones, y Hilti con caso Lava Jato.

Supervisor : A pesar de lo difícil que estuvo el año, Perú logro facturar el 90% de su plan,

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

CLIENTES INTERNOS: Hemos hecho varios cambios y mejoras para satisfacer a nuestro consumidor interno. Implementamos áreas de soporte para mejorar la productividad de nuestros colaboradores, enfocandolos más sus áreas funcionales más que administrativas. Introdujimos varios canales nuevos de comunicación, y logramos nivelar salarios versus mercado y realizar 25 promociones durante el 2017. Mucho de esto se vio reflejado en la encuesta de Clima Laboral donde mejoramos 10 puntos vs 2016. CLIENTE EXTERNO: Nuestra área comercial y de servicios son la cara hacia el cliente, pero hemos logrado mejorar servicios y la atención al cliente para mejorar su experiencia con QSI. Logramos realizar 83% de nuestras entregas en 83% y 92% en 36 horas. Implementamos un área de Customer Service para mejorar la atención al cliente, mejorando nuestro nivel de servicio, atención y solución a quejas y reclamos. Lanzamos un correo electrónico especializado para CS y una línea 0800 para nuestros clientes.

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

- Conocer más de cada negocio y representadas. - Incrementar frecuencia de contacto con clientes para conocer más sus necesidades. - Agendar visitas a campo para conocer actividades diarias y procesos, para entender mejor lo que hacen nuestros equipos y dónde los puedo ayudar.

Indicador

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

- Visita y reunión de trabajo con 25 representadas TOP. - Número de visita a clientes mensual/trimestral. - Número de visitas a campo mensual.

Competencias

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

Orientación al cliente;-Trabajo en equipo;-

Acciones

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

ORIENTACION AL CLIENTE - Plan de visitas a clientes TOP - Mejorar agilidad de atención, vía mejora de procesos y transformación digital
TRABAJO EN EQUIPO - Integración puntual con cada equipo/UN - reuniones mensuales - Integración de áreas/UN - actividades para acercar a las áreas (no son eventos, más bien pueden ser conversatorios, problem solving, desayunos, etc.)

Indicador

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

- Visitas al mes clientes TOP - Entregas en 24 horas - Definición de calendario de trabajo con áreas/UN - Actividades grupales enfocadas en soluciones para problemas diarios

SUPERVISOR

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

Mario esta constantemente buscando maneras de anticiparse a las necesidades de los clientes internos y externos, mejorado procesos para lograr este objetivo. Durante el año se hicieron muchos cambios y ajustes para dar un mejor servicio y lograr ofrecer una mejor experiencia de compra.

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

Este año Mario propuso metas agresivas para el equipo de QSI PE, bajo la premisa de que este iba a ser el año del despegue económico del Perú. Desgraciadamente hemos tenido que enfrentar uno de los años mas difíciles en cuanto al desarrollo de negocios de Construcción y Agro de los últimos tiempos. Sin embargo, a pesar de ello, se logro el 90% de la venta del plan y estar muy cerca de la venta del 2016. Durante el año se tomaron decisiones difíciles para controlar los gastos y asegurar la continuidad del negocio a futuro. Fue un año de mucha presión y Mario estuvo a la altura de su posición.

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

Mario ha demostrado su habilidad para involucrar al equipo en los planes y las acciones de la compañía. Enfrenta los problemas de manera directa y busca soluciones que beneficien al negocio y sus objetivos. La mejora importante en Clima Laboral demuestra que las acciones tomadas están surtiendo efecto positivo.

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

Mario pone mucho énfasis en el desarrollo de su equipo. A lo largo del año ha implementado programas de capacitación y ha impulsado la promoción interna. Tiene un estilo directo que en algunas circunstancias ha podido ser visto como agresivo pero es siempre buscando aclarar situaciones ambiguas mas que generar enfrentamientos. Su equipo reconoce y aprecia su estilo.

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

Mario ha traído una visión estratégica y de largo plazo a QSI PE. Su trabajo con los equipos, involucrándolos en el diseño de la visión ha sido muy importante. Entiende claramente su rol como líder, fijando objetivos y trazando el camino. Creo que podría dedicar un poco mas de esfuerzo en aprender de las buenas experiencias que QSI ha tenido en los demás países y tratar de aplicarlos en el Perú.

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

De acuerdo con lo propuesto

Indicador

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

De acuerdo con lo propuesto

Competencias

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

Orientación al cliente;-Orientación a resultados;-

Acciones

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

Estoy de acuerdo con las acciones enfocadas en mejorar Orientación al Cliente. Sugiero poner mas énfasis en Resultados, la venta en Perú esta muy cargada a la ultima semana de cada mes, en particular los últimos dos días, esto debe cambia, debe lograr implementar un sistema en que la venta sea mas estructurada y previsible.

Indicador

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

De acuerdo con los indicadores propuestos e incluiría indicador de venta semanal, buscando lograr un avance del 25% del objetivo cada semana.



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

