

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-13 11:47:39** hasta el **2018-02-13 12:51:49**

## Datos Personales

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

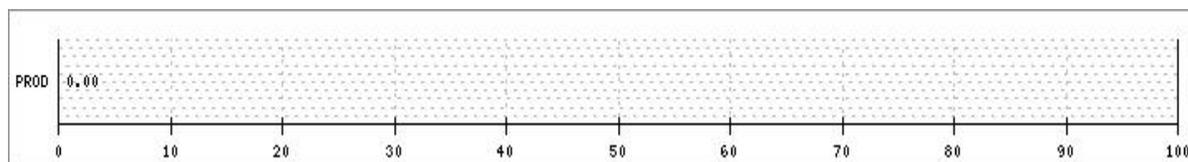
No. Identificación :	42531620
Nombres :	MONGRUT PICHLING
Apellidos :	BRYANT EDGARDO
Dirección :	SANTO DOMINGO 156 JESÚS MARÍA
Teléfono :	4603430
Celular :	965766623
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	MARCAS
Cargo :	GERENTE DE LÍNEA QUILAB OTC
Nivel Jerárquico :	GERENTE DE LÍNEA
Jefe Inmediato :	ASTE GORDILLO MARIA ESTHER
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1984-08-08

#### Peso de las Evaluaciones:

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

## Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	3.00	0.00	0.00
2	Orientación a resultados --	0.00%	3.00	0.00	0.00
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	3.00	0.00	0.00
4	Milla Extra --	0.00%	3.00	0.00	0.00
5	Adaptación al cambio --	0.00%	3.00	0.00	0.00
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar el forecast accuracy del 2017 de la línea Quilab OTC. --	10%	87.00	0.00	0.00
2	Alcanzar la rentabilidad del 2017 de la línea Quilab OTC. --	10%	319.00	0.00	0.00
3	Alcanzar la venta neta del 2017 de la línea Quilab OTC. --	30%	189.00	0.00	0.00
4	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. --	15%	100.00	0.00	0.00
5	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). --	5%	100.00	0.00	0.00
6	Diseñar un proceso para el lanzamiento de nuevos productos. --	10%	100.00	0.00	0.00
7	Poner en marcha un proceso para el lanzamiento de nuevos productos. --	20%	100.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

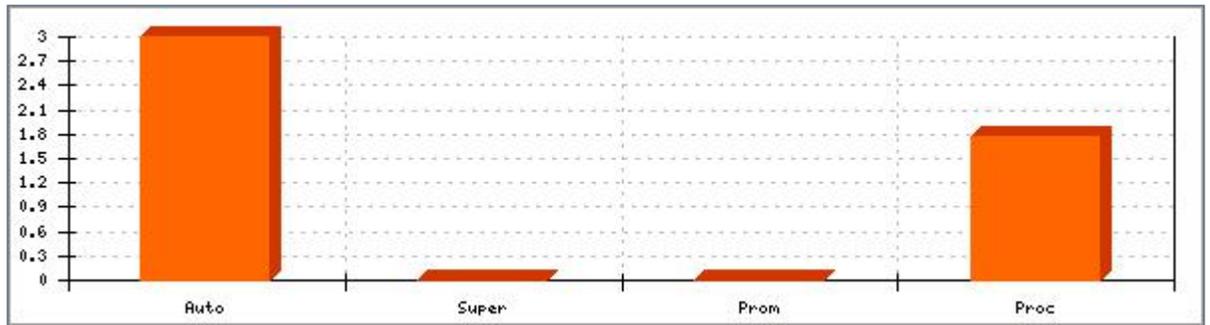
## Análisis por Pregunta

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

#### Orientación al cliente

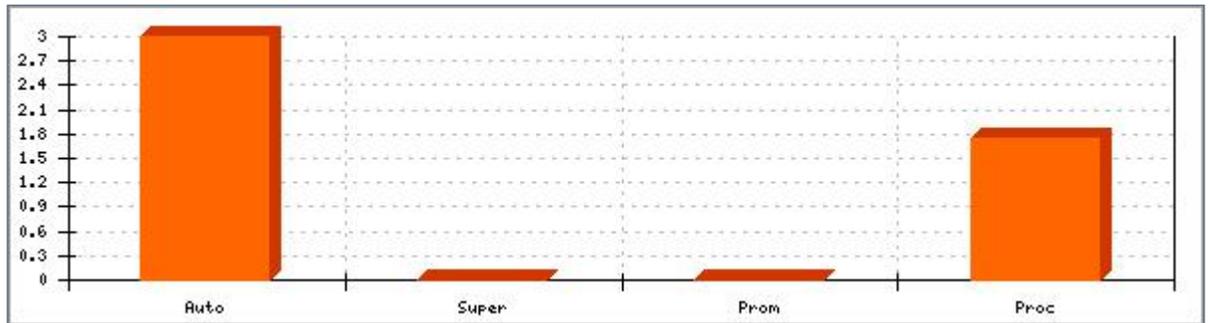
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



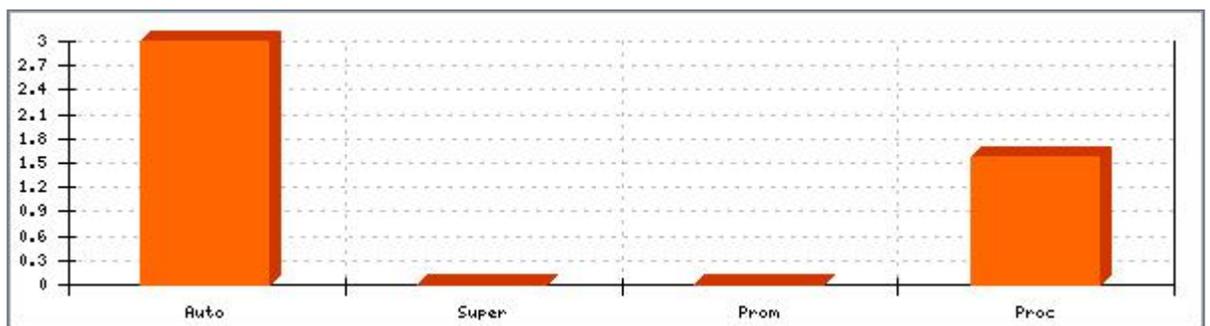
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

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



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

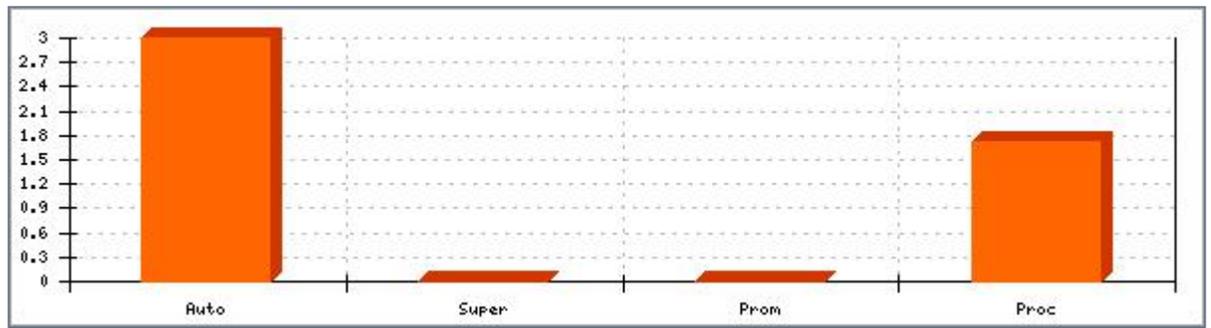
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.58



#### Orientación a resultados

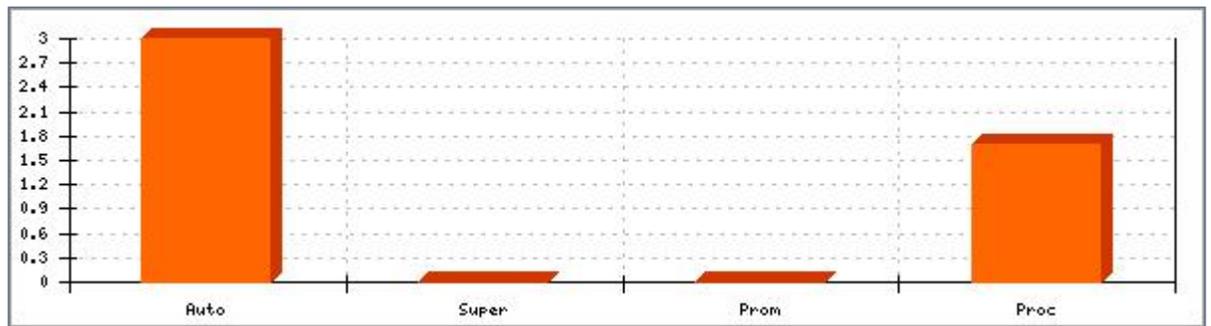
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.71



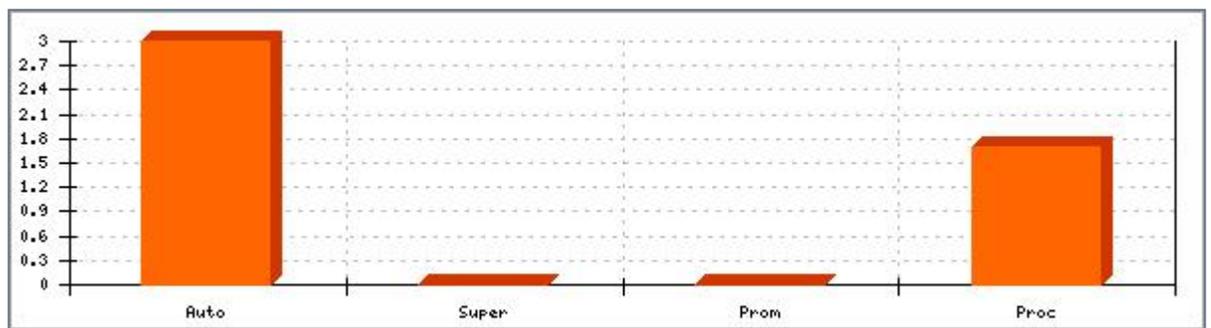
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

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



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)

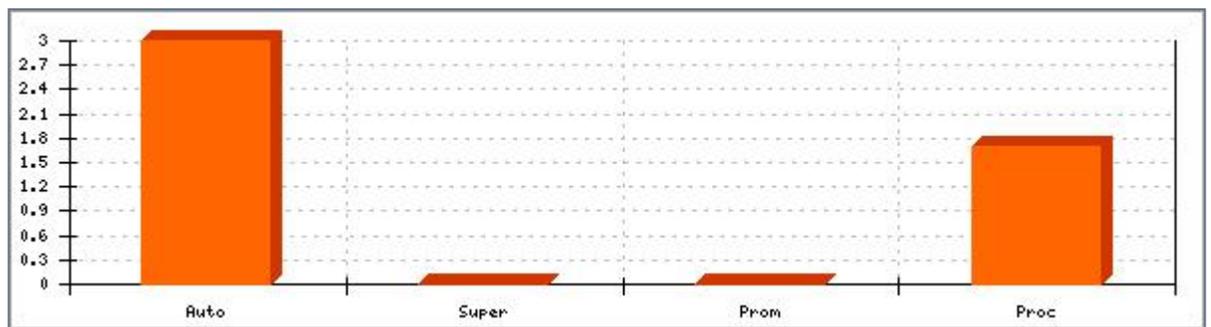
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.69



### Trabajo en Equipo

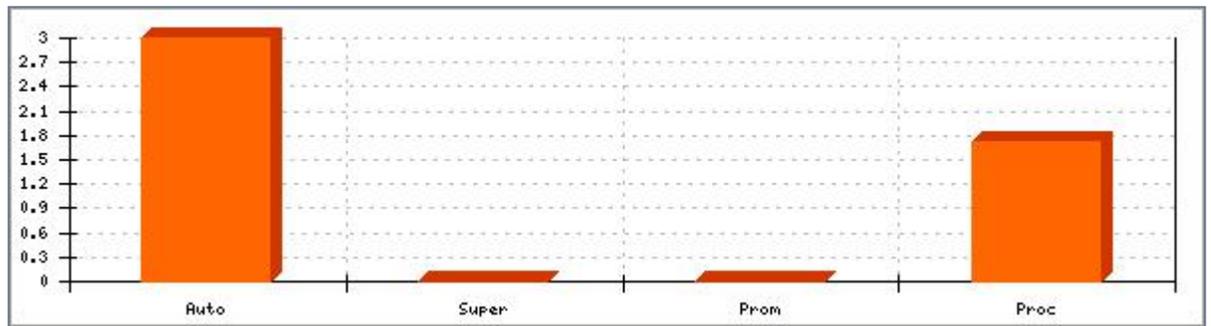
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

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



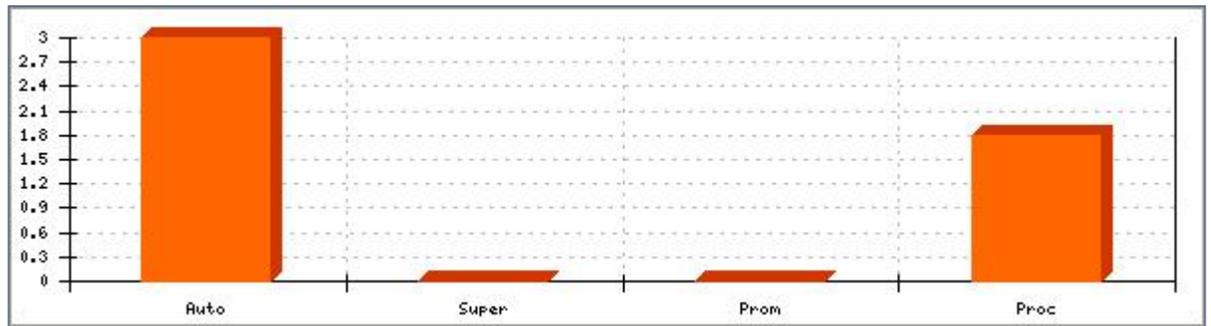
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.72



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

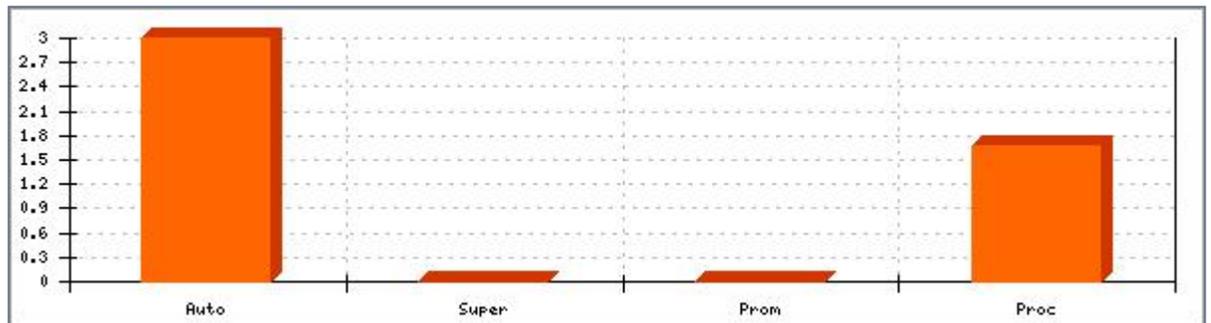
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.79



#### Milla Extra

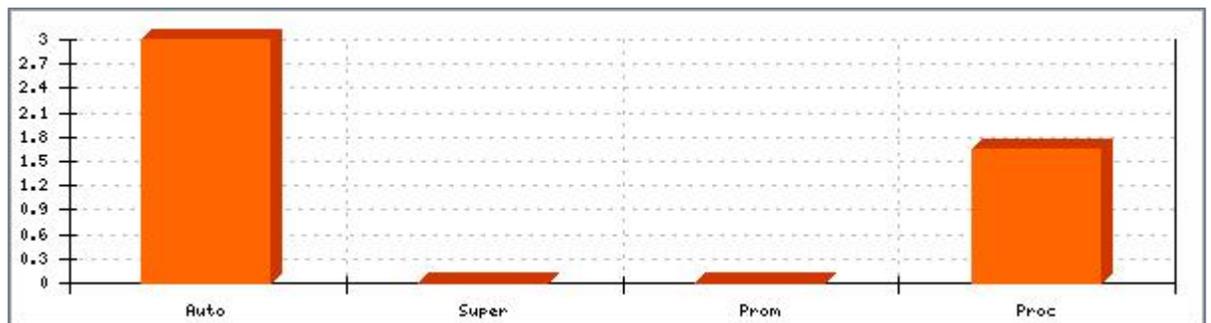
10.- Proactivamente realizar actividades que no necesariamente están dentro de nuestras tareas inherentes a la posición que ocupamos que permitan obtener resultados sobresalientes (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.68



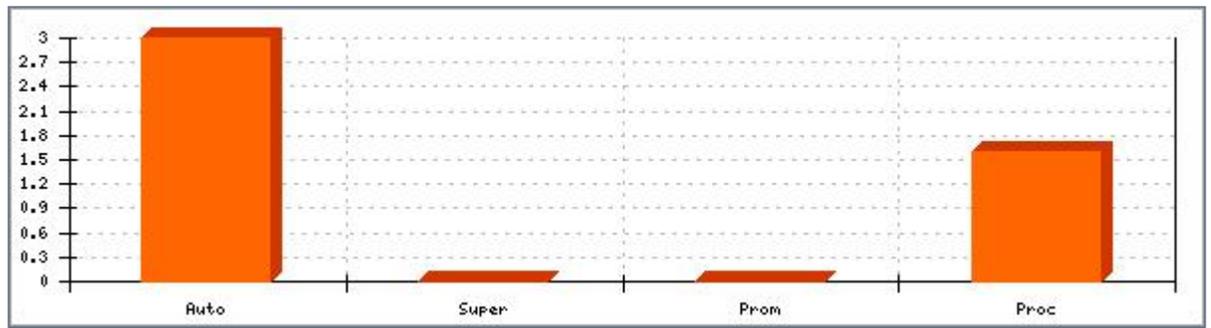
11.- Se identifica como alguien que elimina obstáculos y crea enfoque buscando resultados extraordinarios, esto es, no se centra en las dificultades, sino que las identifica para actuar sobre ellas, y lograr así el éxito (En situaciones que involucran varias áreas y en donde no hay un responsable esta persona asume la responsabilidad y entrega los resultados) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.65



12.- Ejecuta las actividades de manera precisa y además sorprende superando las expectativas de los involucrados. (0.00)

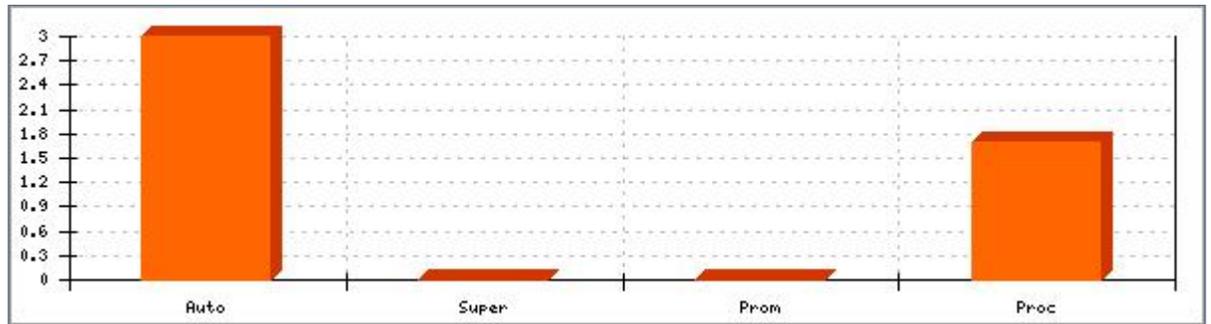
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.60



### Adaptación al cambio

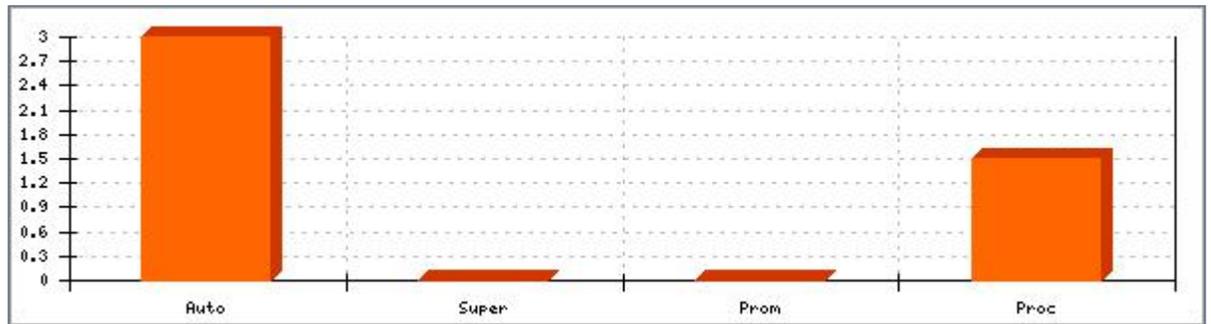
13.- Tener disposición para enfrentar nuevas situaciones sabiendo que pueden llevarlo a salir de su zona de confort (0.00)

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



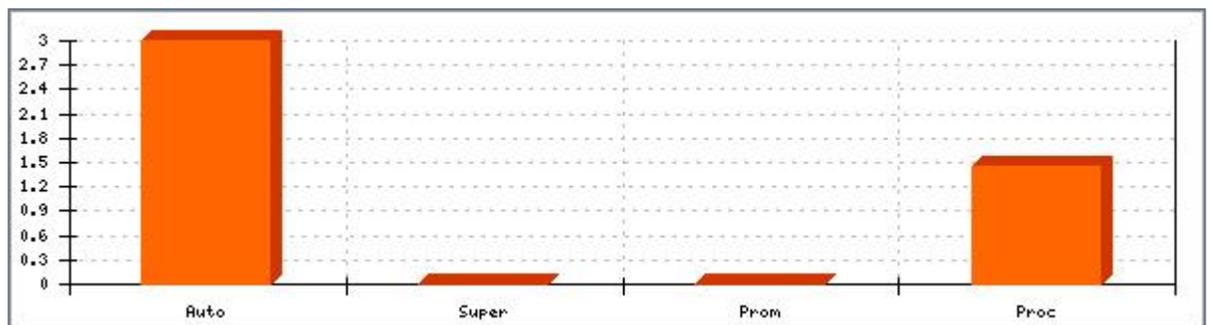
14.- Cuestionar permanente la manera en que hacemos las cosas reconociendo que lo que funciona antes no necesariamente funciona hoy. Busca constantemente diversas alternativas. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.50



15.- Inspira y guía a los demás miembros de la organización a retar el status quo de sus actividades. Los reta a salir de su zona de confort. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.46



### PLAN DE MEJORA

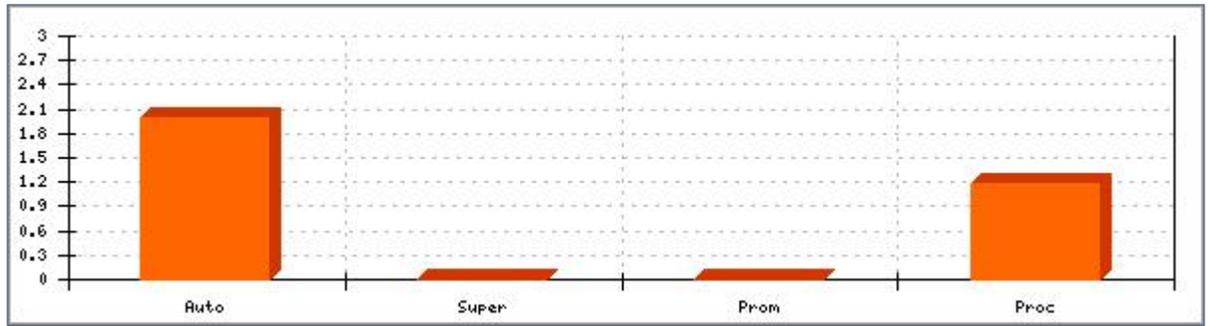
16.-

#### Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.17



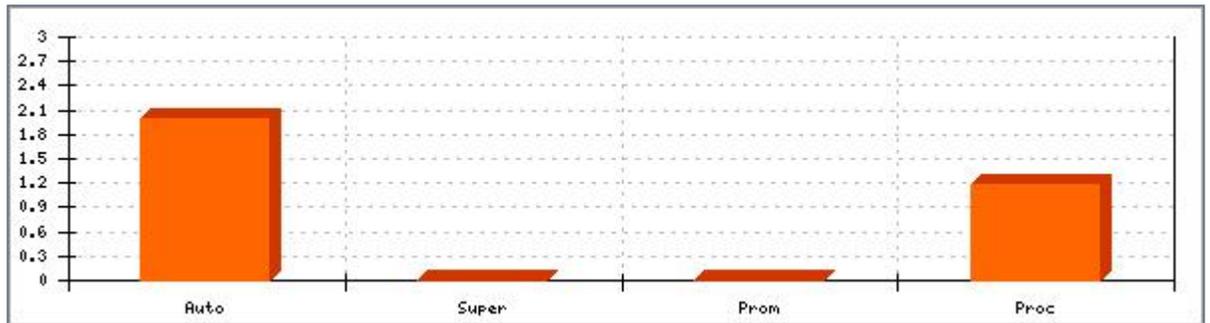
17.-

### Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.17



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS 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

## Comentarios

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Alcanzar el forecast accuracy del 2017 de la línea Quilab OTC.

**Autoevaluación :** El promedio de forecast accuracy a diciembre 2017 fue 59%. Este forecast accuracy menor es consecuencia de una mayor venta de Hongocid Uñas.

**Supervisor :**

##### 2 Alcanzar la rentabilidad del 2017 de la línea Quilab OTC.

**Autoevaluación :** EBITDA a diciembre 2017: S/. 468,278

**Supervisor :**

##### 3 Alcanzar la venta neta del 2017 de la línea Quilab OTC.

**Autoevaluación :** Venta Neta a diciembre 2017: S/. 4,864,637

**Supervisor :**

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

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

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

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

##### 6 Diseñar un proceso para el lanzamiento de nuevos productos.

**Autoevaluación :** Se entregó el SOP y se realizó la primera reunión/reporte de lanzamiento de nuevos productos en mayo 2017.

**Supervisor :**

##### 7 Poner en marcha un proceso para el lanzamiento de nuevos productos.

**Autoevaluación :** Se han realizado a diciembre 2017 seis reuniones/reportes de lanzamiento de nuevos productos.

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

1. En el caso de los clientes internos, siempre pregunto qué es lo que esperan y de ser necesario pido aclaración. 2. En el caso de los clientes externos, realizo investigaciones de mercado para entender cuáles son sus necesidades y cómo puedo satisfacerlas con los productos que quiero lanzar (Collaflex, Lactox, Magneplus).

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

1. En el caso de los clientes internos, siempre pregunto qué es lo que esperan y de ser necesario pido aclaración. 2. En el caso de los clientes externos, realizo investigaciones de mercado para entender cuáles son sus necesidades y cómo puedo satisfacerlas con los productos que quiero lanzar (Collaflex, Lactox, Magneplus).

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

1. Por ejemplo, en el caso de Hongocid Uñas, con el lanzamiento de la campaña publicitaria nos pusimos como objetivo crecer 60% a pesar de que el mercado de antimicóticos venía cayendo el año anterior. Asimismo, nos planteamos recodificar a Hongocid en Inkafarma y lo logramos (no nos compraban desde noviembre de 2015). 2. De manera voluntaria me ofrecí para crear un proceso de lanzamiento y seguimiento de nuevos productos, buscando mejorar y agilizar este proceso dentro de Química Suiza.

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS

MONGRUT PICHLING BRYANT EDGARDO

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

1. En las presentaciones sobre los resultados de mi línea, siempre le doy crédito a todas las áreas que han contribuido al logro de los mismos. Asimismo, las acciones que ejecuto salen de escuchar y evaluar las propuestas de los miembros de mi equipo. De esta manera los comprometo. 2. Formé parte de una actividad para generar estrategias y acciones de la línea CIPA.

## Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

