

## Datos Personales

### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

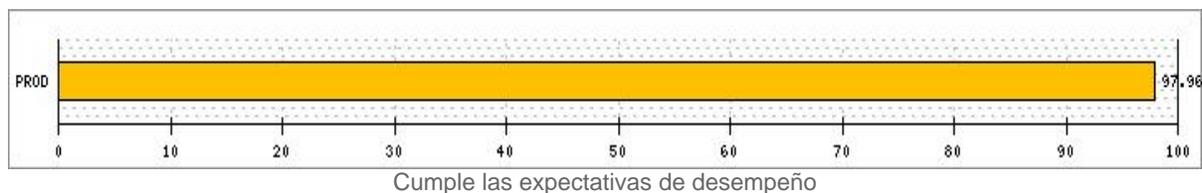
No. Identificación :	42741947
Nombres :	JULIO JAMESON
Apellidos :	REYES CASTILLO
Dirección :	AV. BOLIVAR 2150, E-22, DEP. 204. PUEBLO LIBRE
Teléfono :	016238901
Celular :	944270207
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DE EXPERENCIA DE CLIENTES
Cargo :	ANALISTA DE INTELIGENCIA DE MERCADO
Nivel Jerárquico :	ANALISTAS
Jefe Inmediato :	GUILLERMO MANUEL GONZALES GIL
Área de Estudio :	ING. INDUSTRIAL
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1984-06-28

#### Peso de las Evaluaciones:

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

## Resumen General

### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple las expectativas de desempeño	16.66%	4.00	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	16.66%	4.33	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	16.66%	4.33	4.00	4.00
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA Desempeño Excepcional	16.66%	5.00	5.00	5.00
5	EFICIENCIA OPERATIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.66%	4.25	4.00	4.00
6	PENSAMIENTO ANALÍTICO Cumple las expectativas de desempeño	16.70%	4.67	4.00	4.00
				<b>Promedio :</b>	<b>4.11</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>102.22%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Análisis Campañas de Marketing Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
2	Cumplimiento de Cronograma de Experiencia de Clientes Bajo Desempeño	10%	0.00	50.00	50.00
3	Cumplimiento de cronograma de levantamiento de CBR y PM Cumple las expectativas de desempeño	15%	98.00	98.00	98.00
4	Cumplimiento de fechas de entregables de Inteligencia de Mercado Cumple las expectativas de desempeño	40%	100.00	100.00	100.00
5	Cumplimiento de vacaciones Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
6	Market Share Buses Bajo Desempeño	10%	90.00	70.00	70.00
7	Market Share Vans Desempeño Excepcional	10%	120.00	120.00	120.00
				<b>Promedio :</b>	<b>93.70</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>93.70%</b>

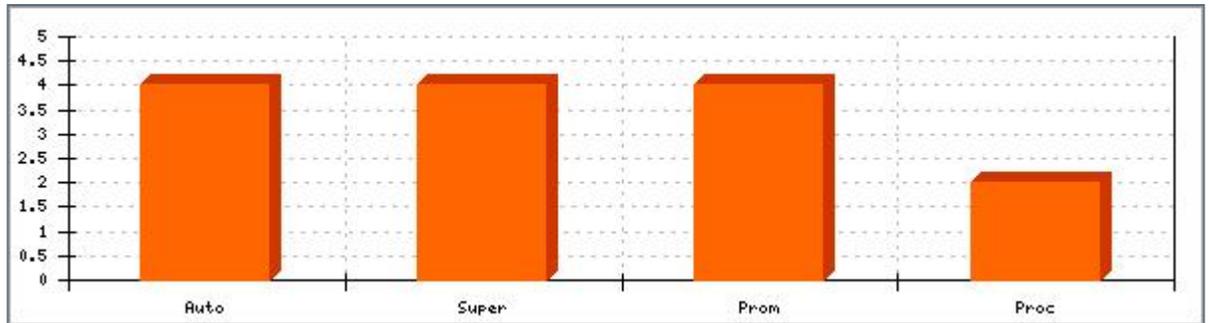
## Análisis por Pregunta

### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

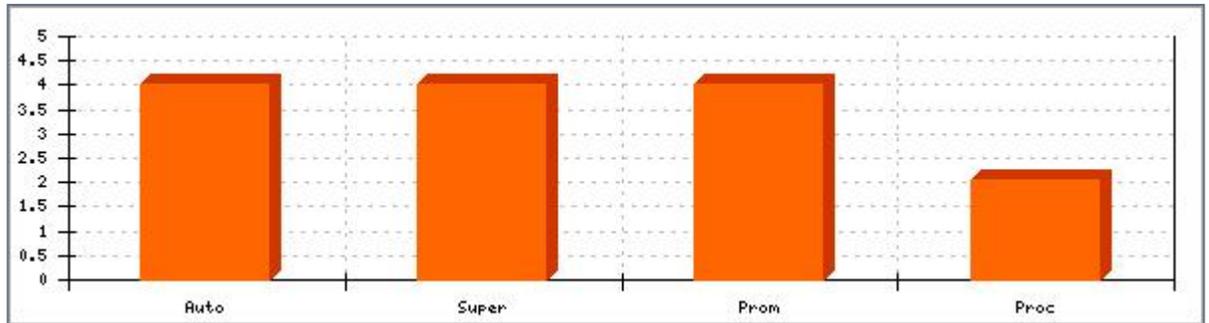
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.99



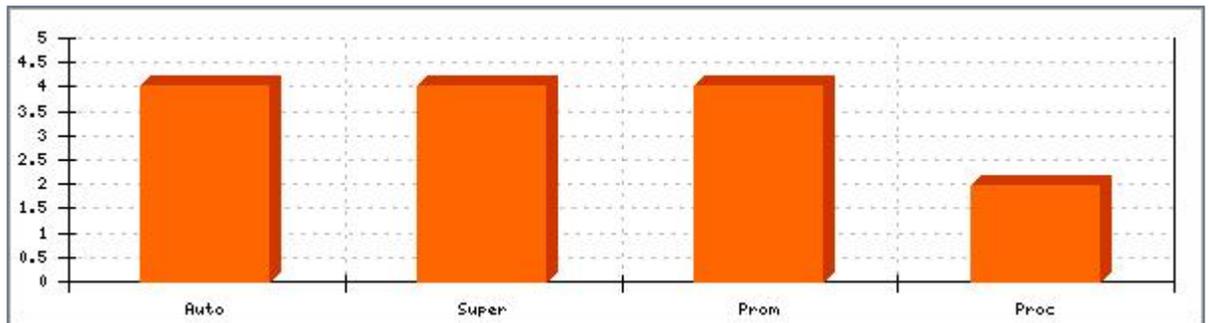
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que Se lo pidan expresamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.04



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (4.00)

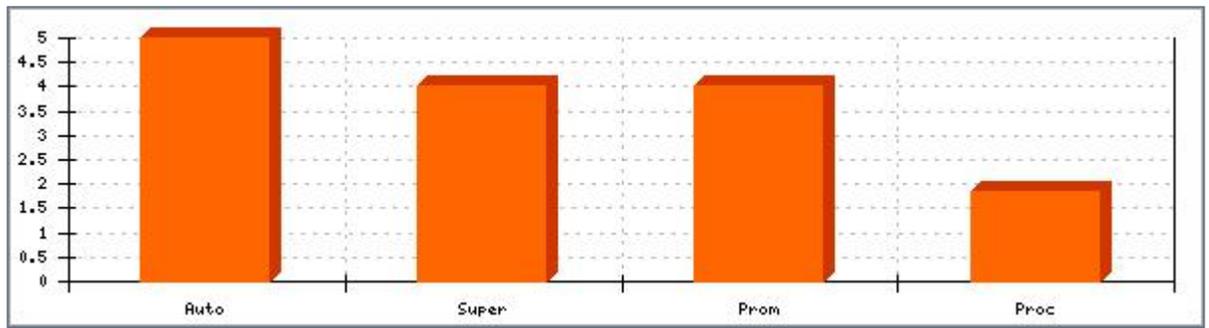
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.98



#### FOCO EN EL CLIENTE

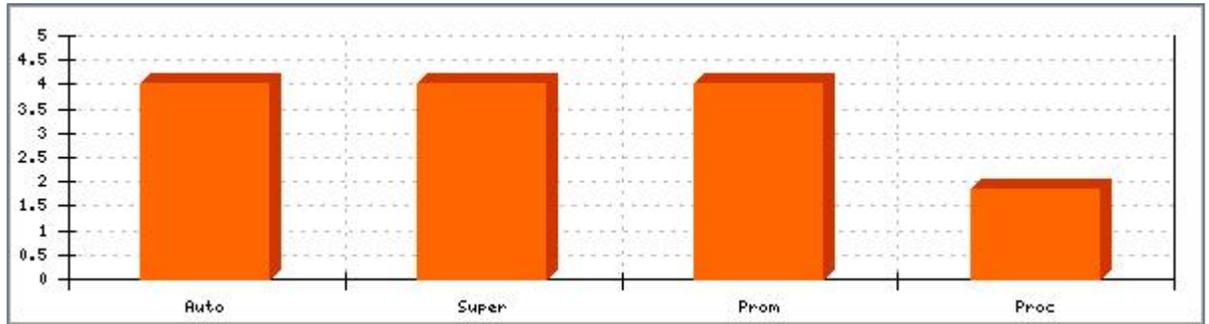
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.85



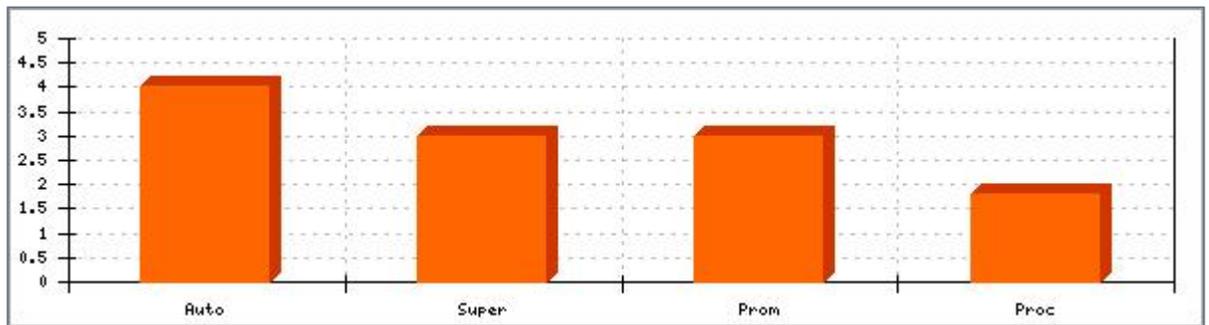
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.86



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (3.00)

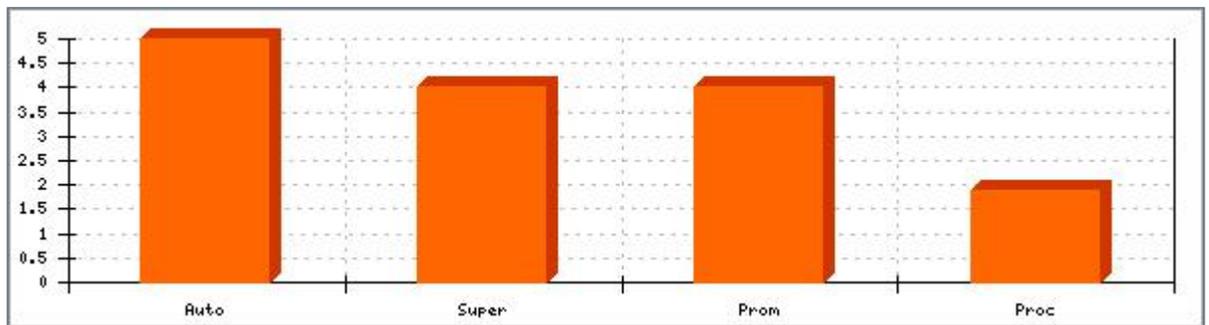
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.82



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

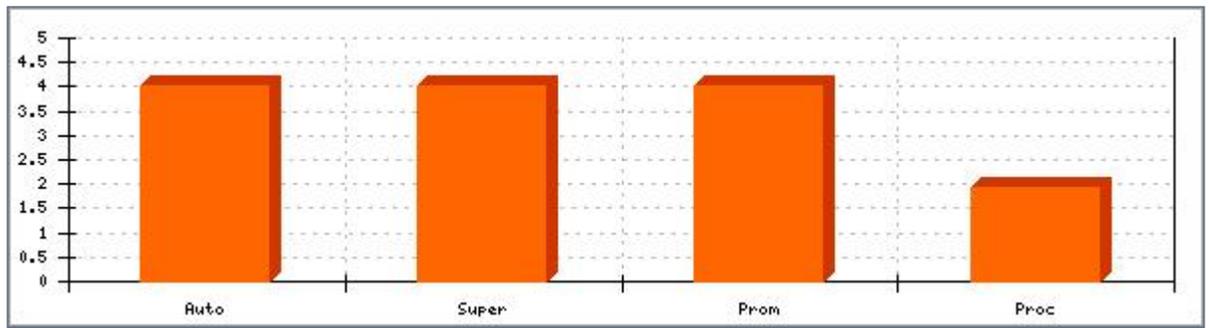
7.- Organiza su tiempo según las tareas asignadas en el día a día. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.88



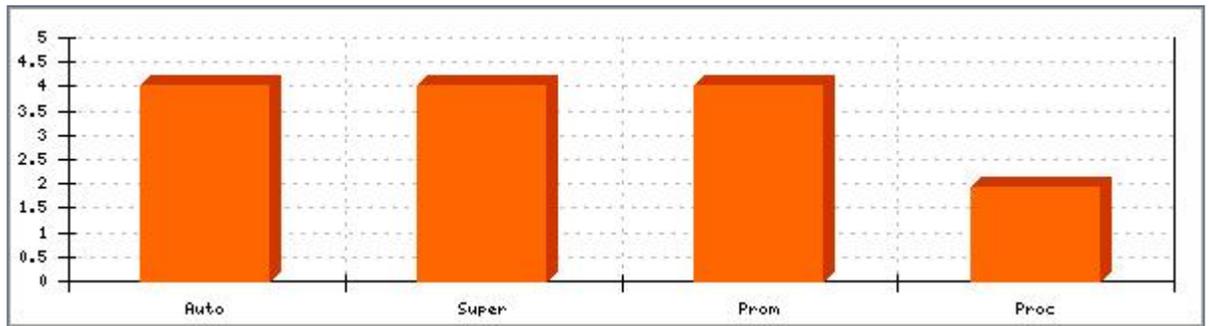
8.- Conoce su plan de trabajo y lo lleva a cabo lo más exacto posible, esforzándose por cumplir con sus estándares de calidad y tiempo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.92



9.- Monitorea constantemente sus progresos para asegurarse que cumple con exactitud lo exigido por su jefatura. (4.00)

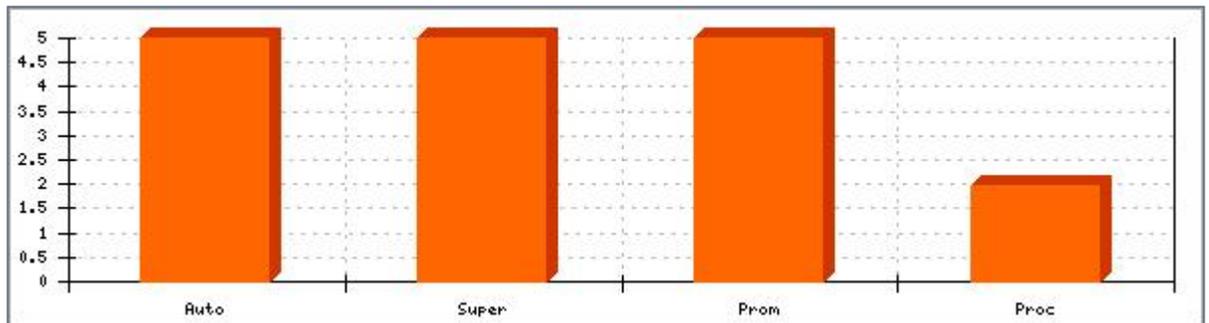
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.91



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

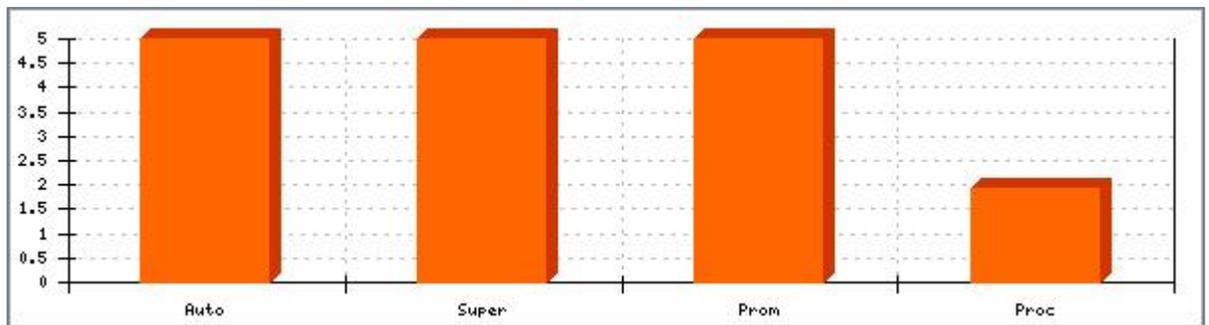
10.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucradas en sus procesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.98



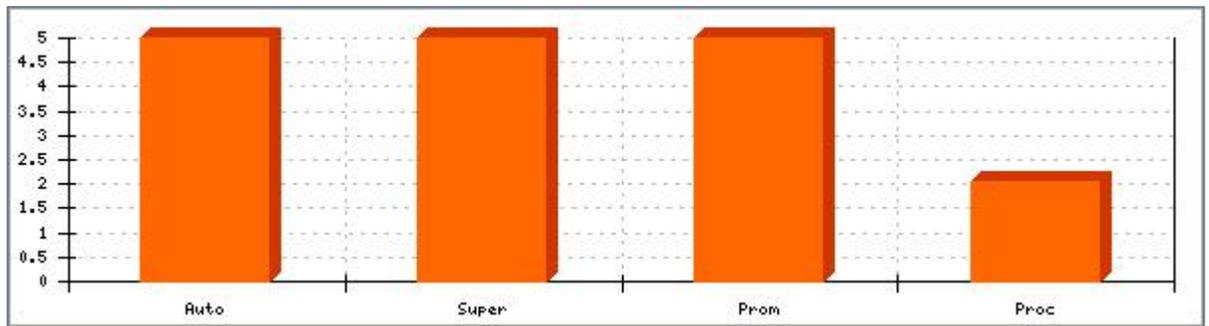
11.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.91



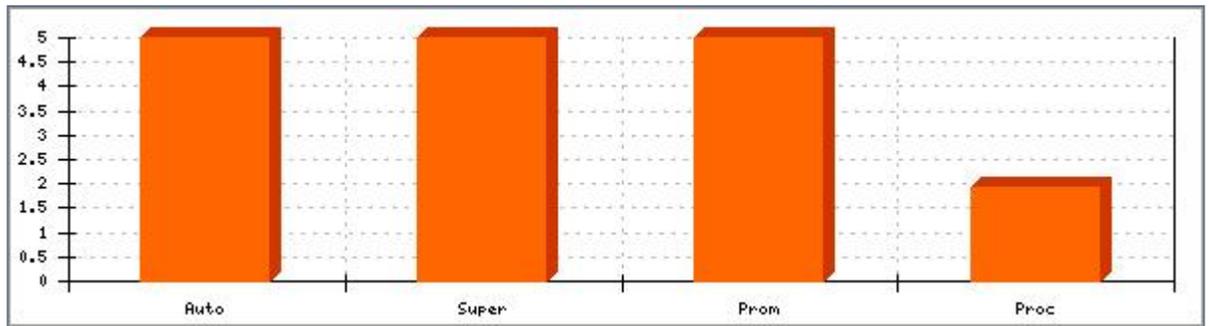
12.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.06



13.- Expresa sus desacuerdos sin llegar a la discusión, mostrando apertura para escuchar otros puntos de vista y conciliando acuerdos. (5.00)

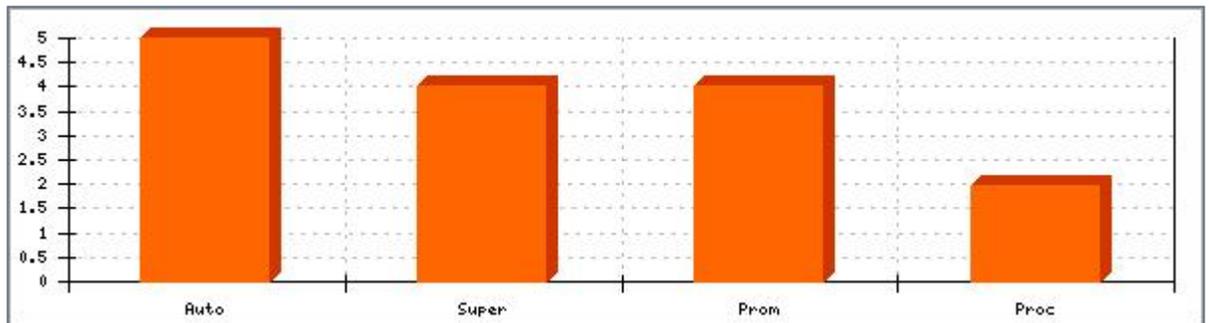
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.94



## EFICIENCIA OPERATIVA

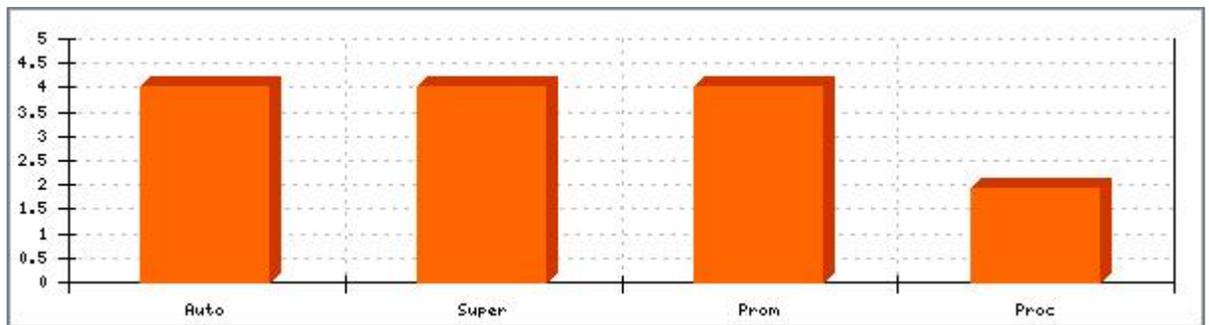
14.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.96



15.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.91



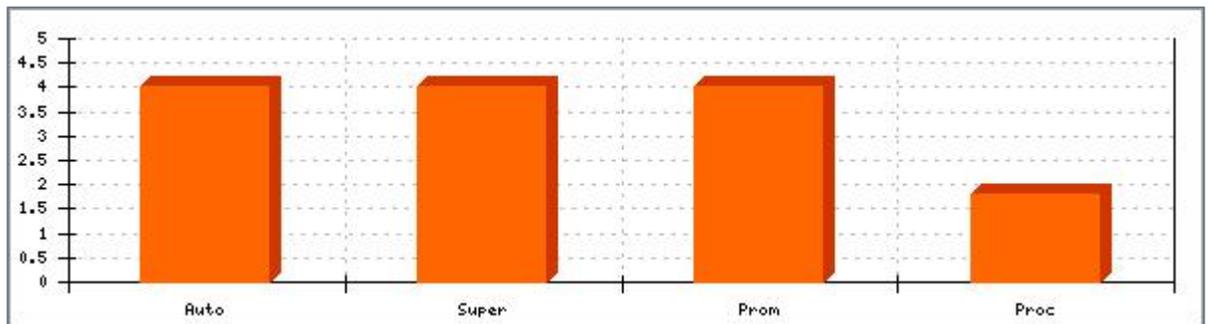
16.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.93



17.- Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente. (4.00)

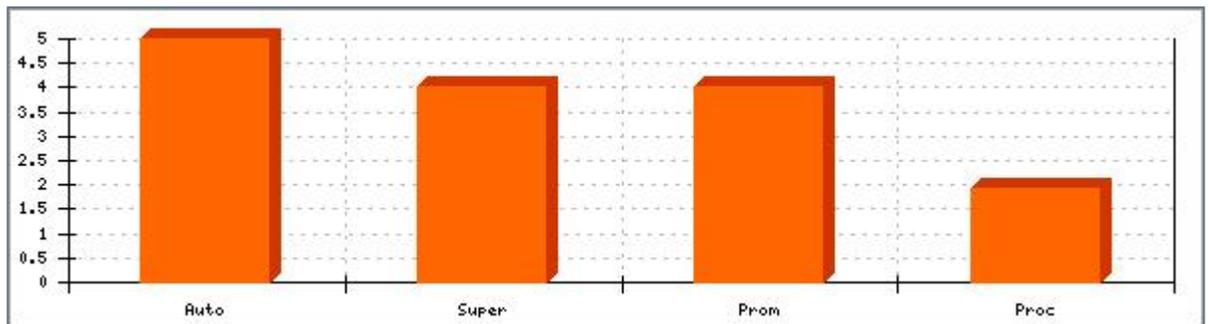
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.80



### PENSAMIENTO ANALÍTICO

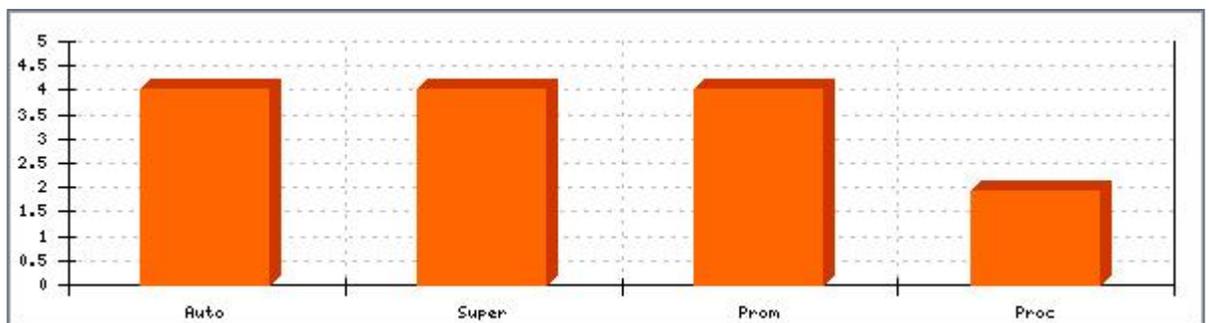
18.- Analiza situaciones de mediana complejidad, logrando reconocer y priorizar sus componentes así como identificar relaciones de causa ? efecto. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.93



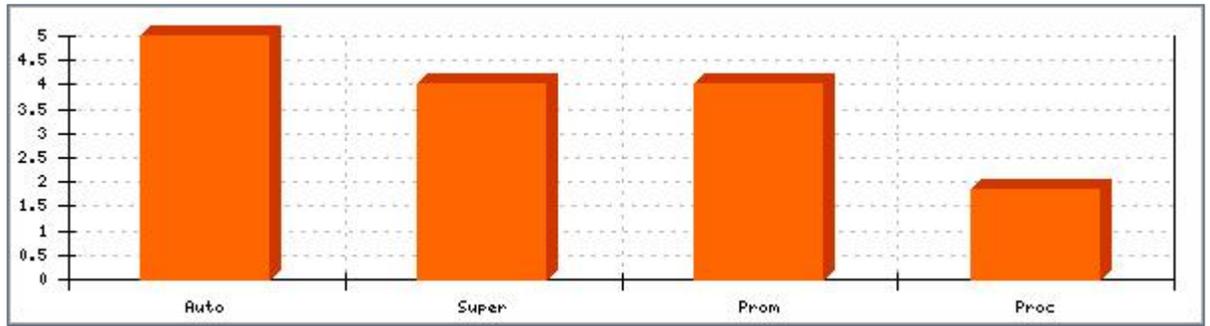
19.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.92



20.- Segmenta la información y genera informes detallados y precisos para la toma de decisiones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.85



## Comentarios

### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Análisis Campañas de Marketing

**Autoevaluación :** Cumplido y revisado con campañas exitosas.

**Supervisor :** Se cumple, pero se sugiere para el próximo año hacer mediciones mensuales e incluirlas dentro de la presentación de mercado.

##### 2 Cumplimiento de Cronograma de Experiencia de Clientes

**Autoevaluación :** No se definieron bien los objetivos para las visitas No se definieron los entregables de las visitas.

**Supervisor :** Se considera 50%, ya que no se llegó a visitar las sucursales programadas. Sin embargo si es cierto que hubo cierta descoordinación en cuanto a lo que se requería por parte de satisfacción al cliente. Por parte de IM se requería hacer trabajo de campo con los asesores/jefes y observar comportamiento y perfiles de clientes que ingresaban a la sucursal/showroom para poder validar y/o enriquecer análisis. Esto último si fue conversado.

##### 3 Cumplimiento de cronograma de levantamiento de CBR y PM

**Autoevaluación :** Quedó un plan de mantto pendiente.

**Supervisor :**

##### 4 Cumplimiento de fechas de entregables de Inteligencia de Mercado

**Autoevaluación :** La mayoría de informes frecuentes fueron presentados en las fechas programadas.

**Supervisor :** Salvo modificaciones conversadas por nuevos entregables, los informes regulares fueron entregados a tiempo.

##### 5 Cumplimiento de vacaciones

**Autoevaluación :** Cumplido

**Supervisor :**

##### 6 Market Share Buses

**Autoevaluación :** Se llegó al objetivo en unidades de participación mas el mercado creció más de lo esperado, por ende el MShare no llegó al 50,9% y quedó en 48.9%.

**Supervisor :** Se mejoró el market share respecto al 2016 (47.2%), sin embargo no se llegó al objetivo trazado por la empresa, ya que el mercado creció más que lo esperado y Divemotor no pudo crecer mucho por encima de dicho crecimiento.

##### 7 Market Share Vans

**Autoevaluación :** Cumplido el MShare fue de 32.1%

**Supervisor :** Excelente año para vans, lo que ocasionó quiebre de stock, que podría impactar inicio 2018.

