

## Comentarios

### PROCESO DE MEDIO AÑO

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Objetivos

##### 1 CUENTAS DE PENETRACIÓN

**Autoevaluación :** 15 ctas. (5 x vendedor)

**Supervisor :** Priorizar para el Q3 y Q4.

##### 2 CUOTA DE VENTAS

**Autoevaluación :** Venta Sec. 196 Ene-Jun 2018: 817MUSD

**Supervisor :** Ppto Q1/Q2: USD 840K - Real Q1/Q2: USD 817K

##### 3 MARGEN DE VENTAS

**Autoevaluación :** Margen semestral 37.27%

**Supervisor :** Correcto

##### 4 PRODUCCIÓN DE LEADS

**Autoevaluación :** 96 leads + 60 cotiz

**Supervisor :** De Enero a Marzo se seguía realizando trabajo de back-office; en Abril se empezó a trabajar al 100% como ventas internas.

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MÁS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección.

1. Orientación al cliente: Contactando al cliente externo para obtener información específica sobre sus necesidades antes de presentar las propuestas adecuadas y no generalizadas. Mejora en la comunicación y coordinación directa con los colaboradores del área. 2. Trabajo en equipo: Apoyando al área comercial (llamadas, cotizaciones, facturación) y haciendo seguimiento a sus proyectos para obtener el objetivo común.

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MENOS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección. Mencionar las acciones que realizará para mejorarlas.

1. Enfoque en personas: Al no tener personal a cargo, se brinda apoyo y sugerencias a los compañeros del área. 2. Visión estratégica: Se brindan sugerencias para la organización interna del cargo y el desarrollo de las funciones enfocadas a los objetivos.

### SUPERVISOR

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MÁS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección.

1.- Orientación al cliente: De acuerdo - 2.- Trabajo en equipo: El éxito de Ventas internas se basa en la comunicación y liderazgo con la FFVV, para ello se debe tener esta habilidad desarrollada, Carla generalmente tiene esta habilidad.

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MENOS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección. Mencionar las acciones que realizará para mejorarlas.

1.- Visión estratégica: Gestión enfocada en el desarrollo comercial de la sección y que la FFVV puedan contar con el apoyo en la gestión de venta.

