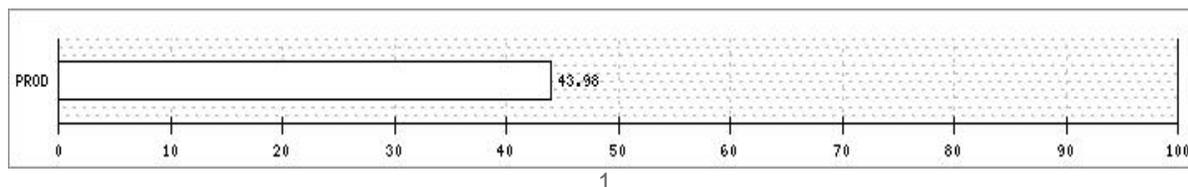


## Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente 2	0.00%	2.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados 2	0.00%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en equipo 2	0.00%	2.00	2.33	2.33
4	Enfoque en personas 2	0.00%	2.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica 2	0.00%	2.00	2.00	2.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Adecuado soporte comercial a la fuerza de ventas liberando pedidos en los tiempos esperados. 2	20%	100.00	100.00	100.00
2	Elaboración completa de Manual Regional de Control Interno. 1	20%	75.00	75.00	75.00
3	Elaborar y ejecutar plan de reestructuración regional de las empresas QSI 1	20%	71.00	71.00	71.00
4	Establecer satisfacción laboral superior a tasa mínima esperada. 2	10%	100.00	100.00	100.00
5	Lograr el EBITDA establecido para QSI Internacional (QSI países + SERFI) en el 2018 2	10%	90.90	90.90	90.90
6	Lograr la meta de venta establecida para QSI Internacional (QSI países + SERFI) en el 2018 2	10%	96.60	96.60	96.60
7	Reportes mensuales de inventarios cíclicos con conclusiones sobre causas de diferencias de inventarios. 2	10%	100.00	100.00	100.00
<b>Promedio :</b>					<b>87.95</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>87.95%</b>

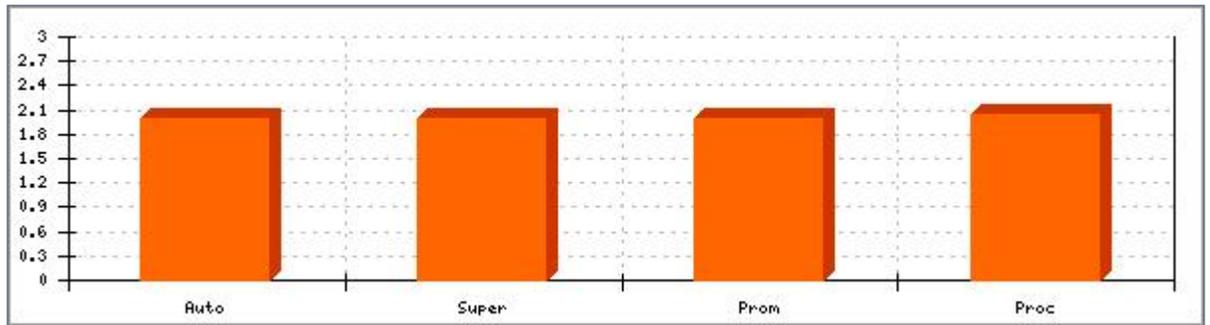
## Análisis por Pregunta

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

#### Orientación al cliente

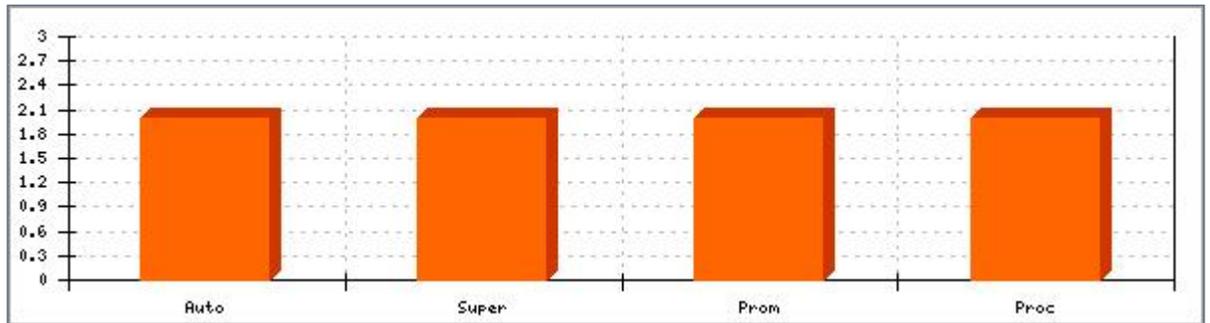
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.04



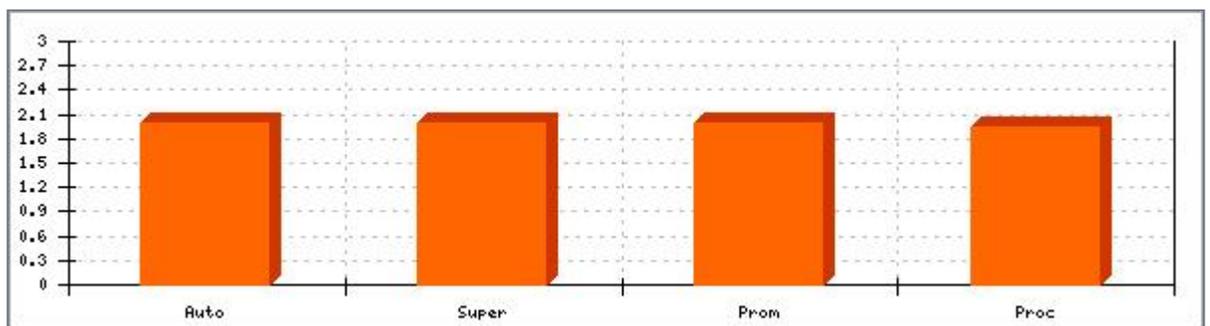
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.99



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

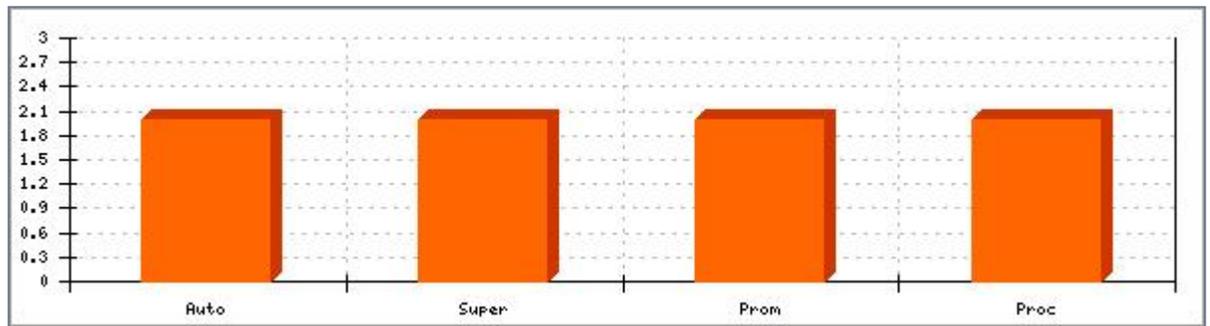
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.94



#### 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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.98



5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.01



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	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.95



### Trabajo en equipo

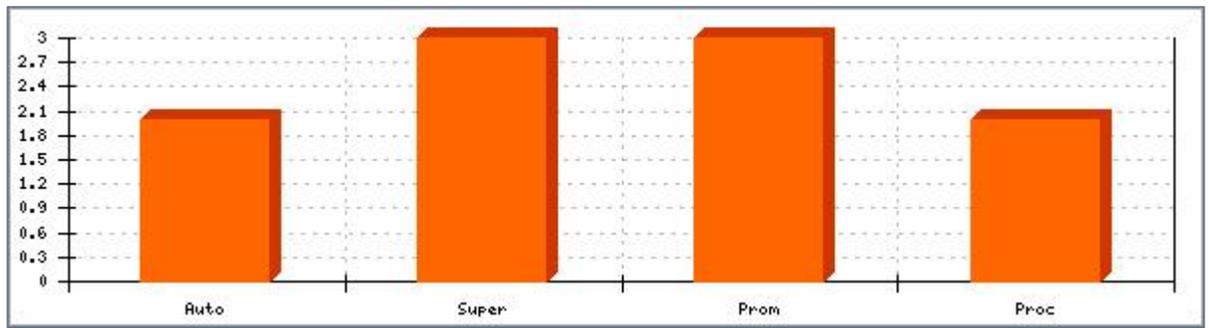
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.94



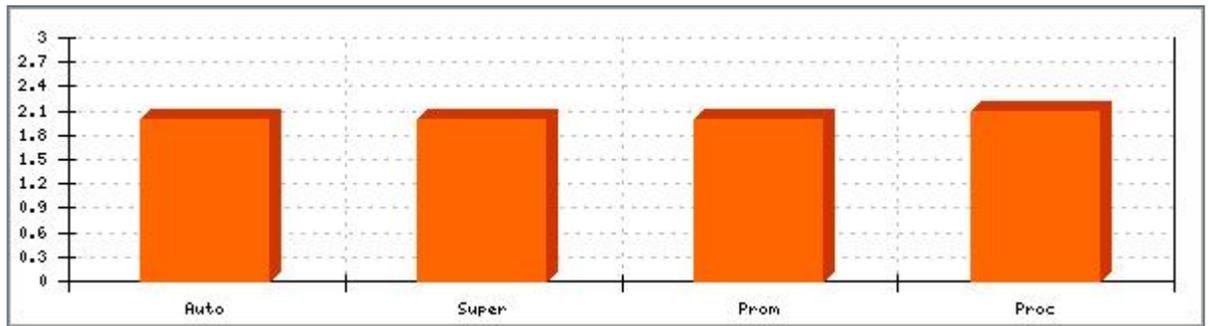
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

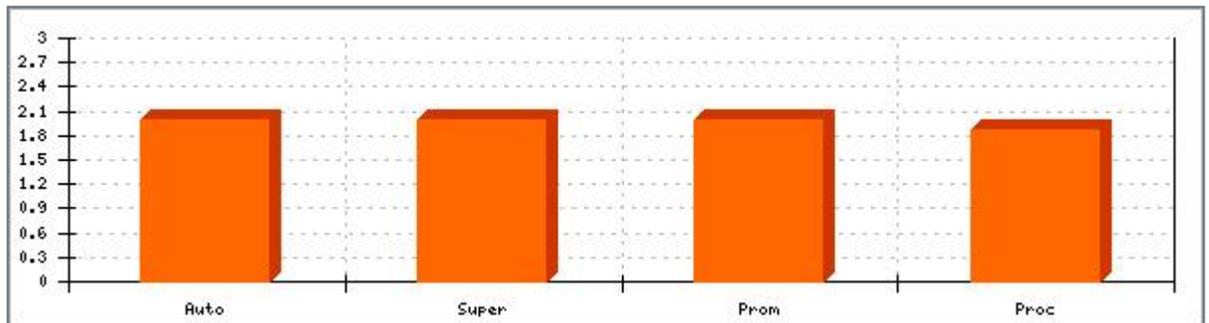
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.09



### Enfoque en personas

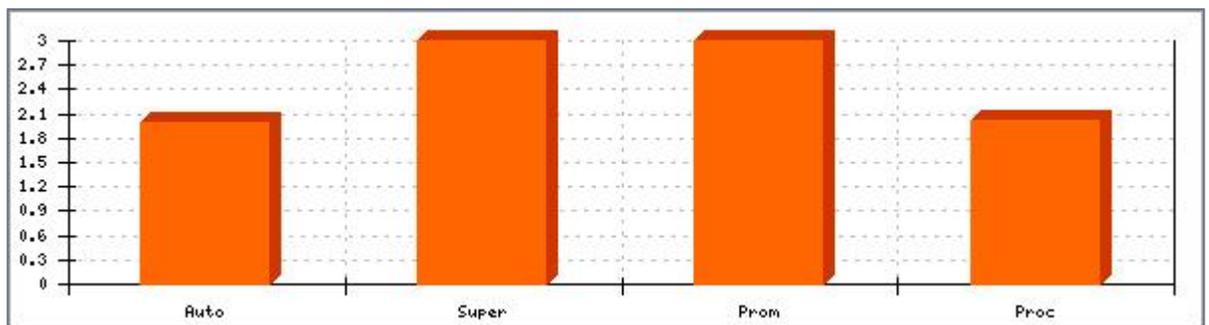
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.88



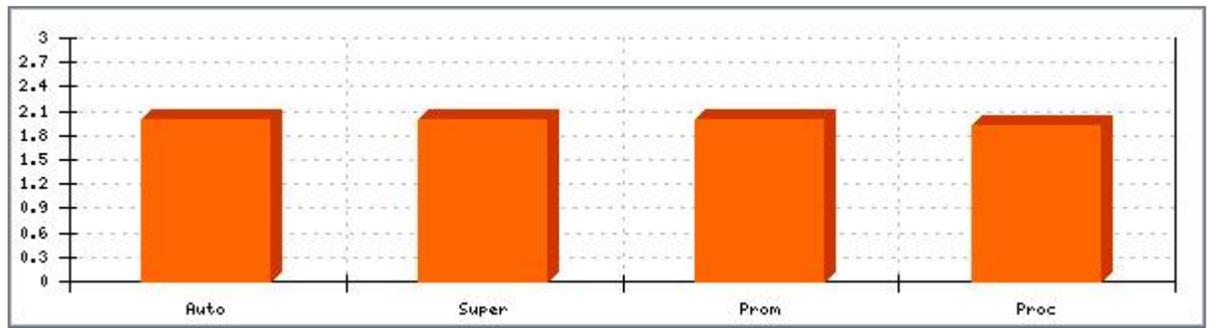
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.01



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

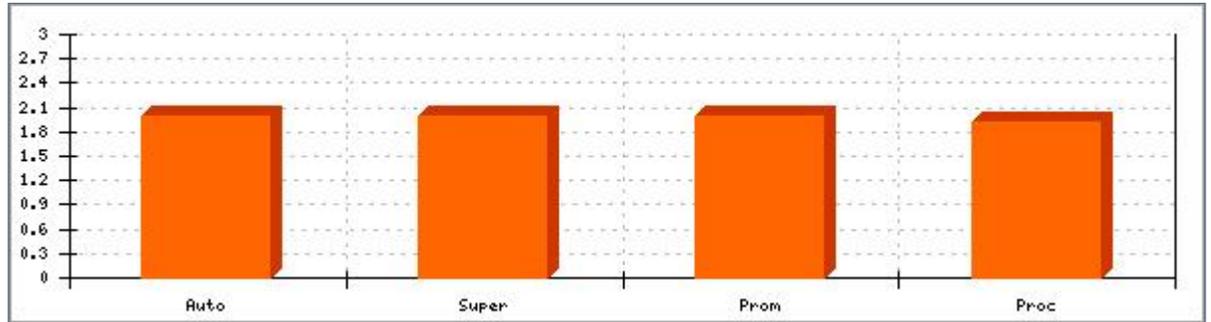
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.92



### Visión Estratégica

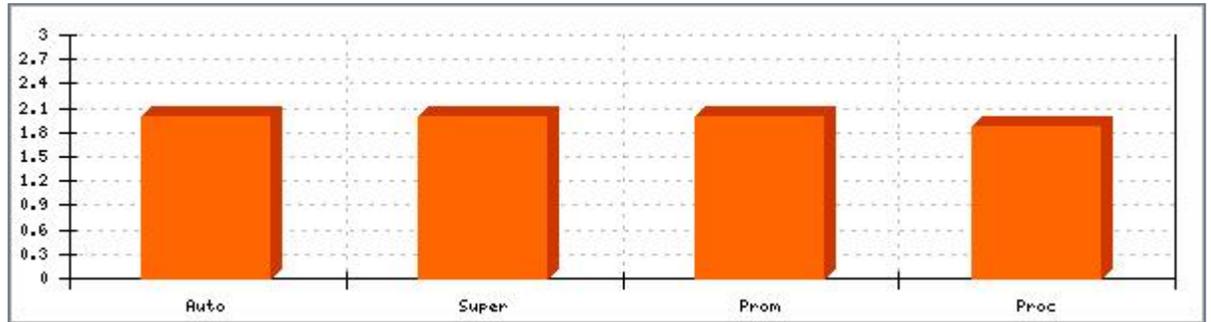
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.92



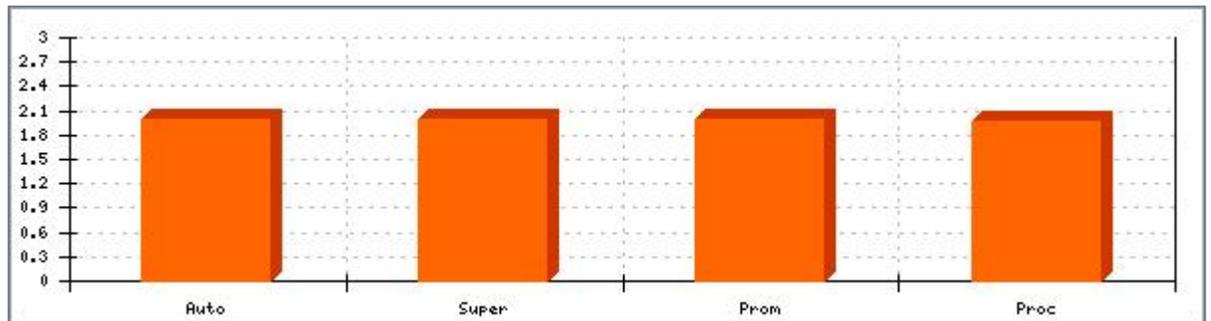
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.88



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergías que aporten a un mejor resultado organizacional. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.96



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI PERU

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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%

(Enfoque en personas) 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%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

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

#### Comentarios de Objetivos

##### 1 Adecuado soporte comercial a la fuerza de ventas liberando pedidos en los tiempos esperados.

**Autoevaluación :** 1) se cumplió con un 98% de los pedidos aprobados dentro de 2 horas. El promedio durante el año estuvo por encima del 90% 2) Se mantuvo un promedio de 13.60%

**Supervisor :** Se lograron los objetivos.

##### 2 Elaboración completa de Manual Regional de Control Interno.

**Autoevaluación :** Lo capítulos aprobados son del 1 al 5 (50%) . Del 6 al 9 están en revisión en Gerencia Finanzas (25% del total)

**Supervisor :** Se escribieron los 9 capítulos, pendientes de aprobación 4 capítulos.

##### 3 Elaborar y ejecutar plan de reestructuración regional de las empresas QSI

**Autoevaluación :** Se dividió el indicador en 2 partes. 30% Plan y 70% Ejecución. Si bien no hubo un plan escrito, se considero un resultado de 50% por participación en las reuniones de trabajo. En el 70% de Ejecución, se considero un 80% de por la gestión en RD y apoyo en COL.

**Supervisor :** Se ha avanzado con pasos para el cierre. Las demoras no son atribuibles al trabajador.

##### 4 Establecer satisfacción laboral superior a tasa mínima esperada.

**Autoevaluación :** Encuesta de clima laboral al 77%.

**Supervisor :** Se logró el objetivo planteado.

##### 5 Lograr el EBITDA establecido para QSI Internacional (QSI países + SERFI) en el 2018

**Autoevaluación :** Logro de EBITDA Regional

**Supervisor :** Logro de la empresa.

##### 6 Lograr la meta de venta establecida para QSI Internacional (QSI países + SERFI) en el 2018

**Autoevaluación :** Logro de Venta Regional

**Supervisor :** Logro de la empresa.

##### 7 Reportes mensuales de inventarios cíclicos con conclusiones sobre causas de diferencias de inventarios.

**Autoevaluación :** Adjunto reporte de Dic-18. Si bien el resumen del conteo del año indica el 96%, se considera que se incorporo el almacen de SERFI y se redujo días al conteo cíclico por dar más días de conteo de inventario anual en Dic-18 por pedido de areas comerciales. Finalmente, en conteo de skus, se realizaron muchos más que los considerados en el plan original.

**Supervisor :** Se logró el objetivo planteado.

#### Comentarios de Competencias

