



Datos Personales

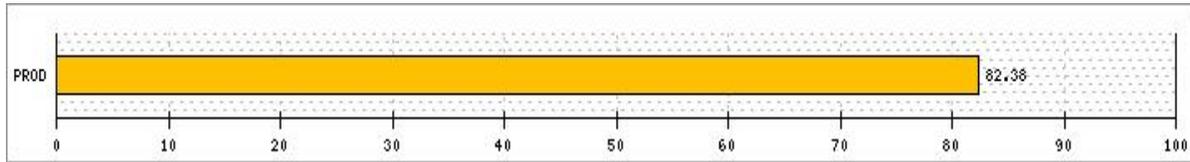
EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI PERU EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	05377572
Nombres :	SAID
Apellidos :	CHAVEZ MONGE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	CONSTRUCCION Y MINERIA
Cargo :	JEFE DE SECCION ADITIVOS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE SECCION ADITIVOS
Jefe Inmediato :	PERCY JESUS MORALES VEGA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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



2

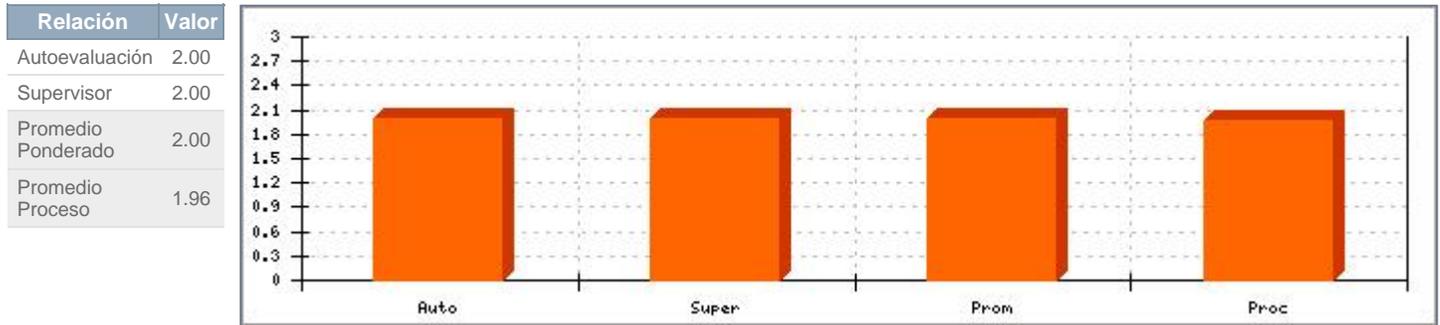
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados Cumple	20.00%	2.00	2.33	2.33
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	2.00	2.33	2.33
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	2.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica Cumple	20.00%	2.33	2.33	2.33
Promedio :					2.27
Promedio en Porcentaje :					75.56%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Aumentar y consolidar clientes en el sector de premezclado y cemento (Concreteiras y Cementeras) 2	30%	100.00	100.00	100.00
2	Cerrar ventas, ingresando a concretera Pacasmayo 1	10%	78.00	78.00	78.00
3	Crecer en ventas netas 4'477,000 MM 2	40%	91.00	91.00	91.00
4	Crecer en ventas U\$ 50K en otros productos mediante cross selling 2	10%	100.00	100.00	100.00
5	Lograr 1 proyecto de molienda de cemento, teniendo ventas de \$100K 1	10%	100.00	50.00	50.00
Promedio :					89.20
Promedio en Porcentaje :					89.20%

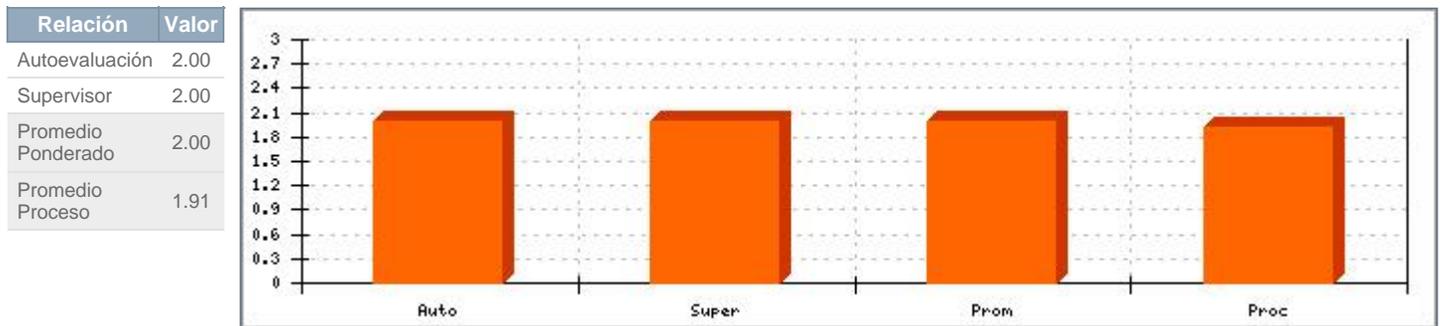


Orientación al cliente

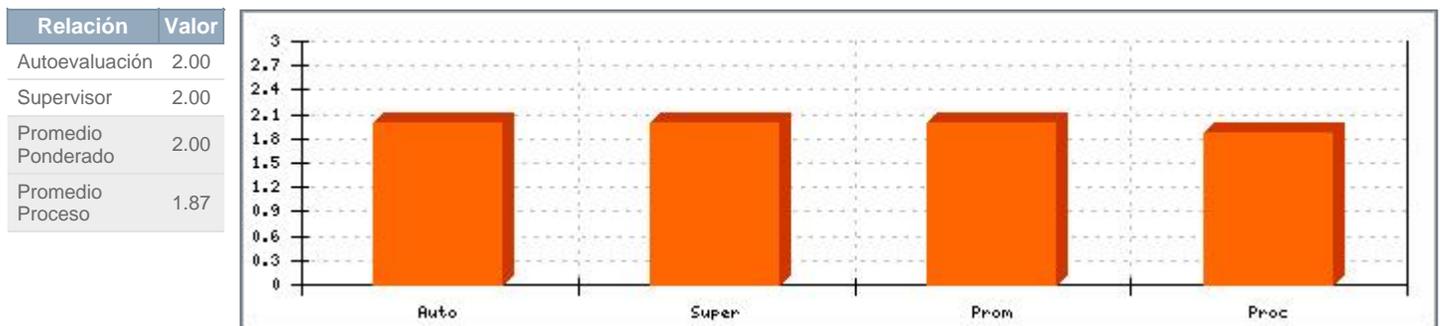
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



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



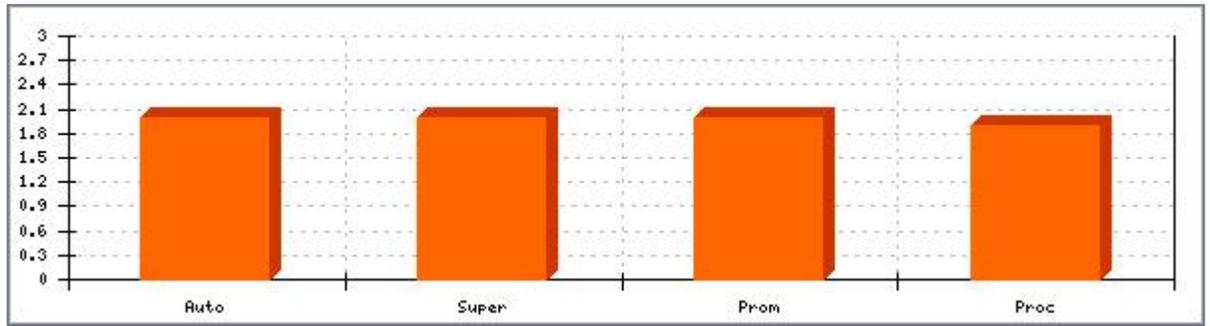
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



Orientación a resultados

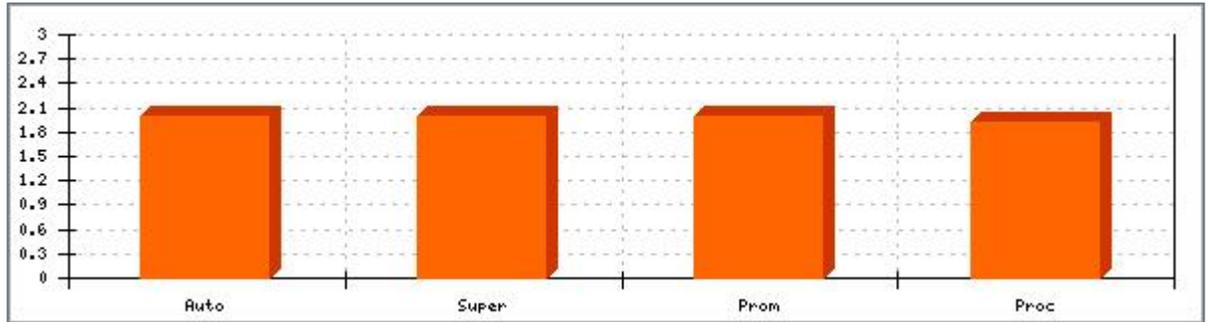
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.90



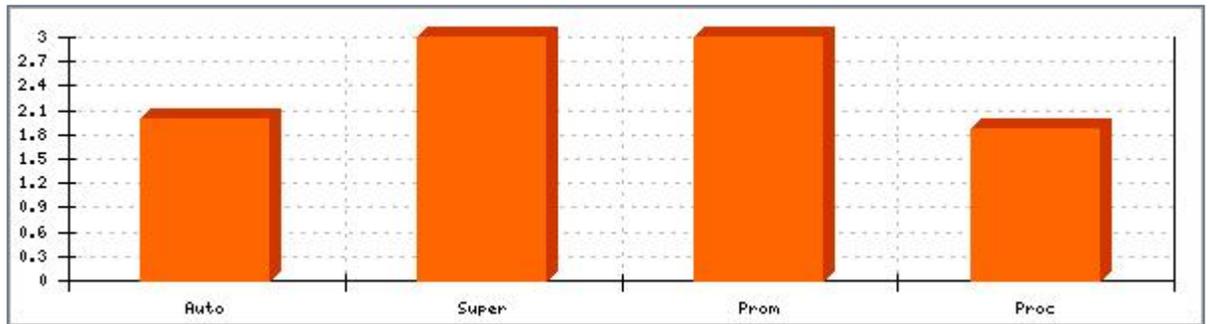
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

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



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)

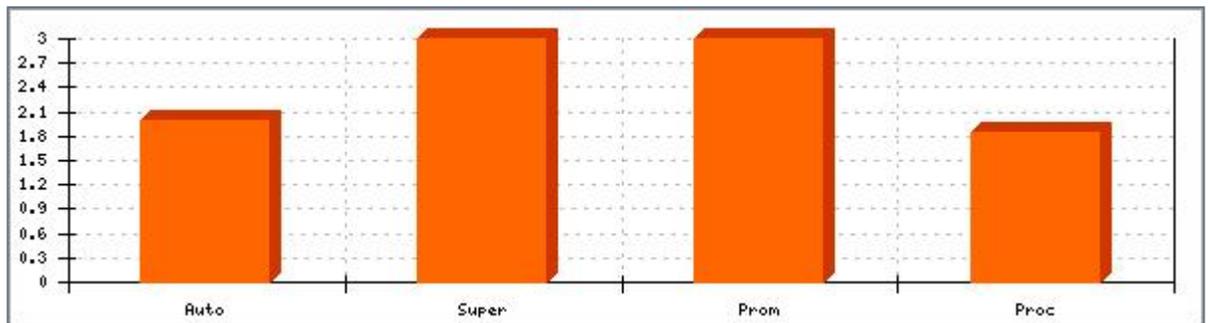
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.87



Trabajo en equipo

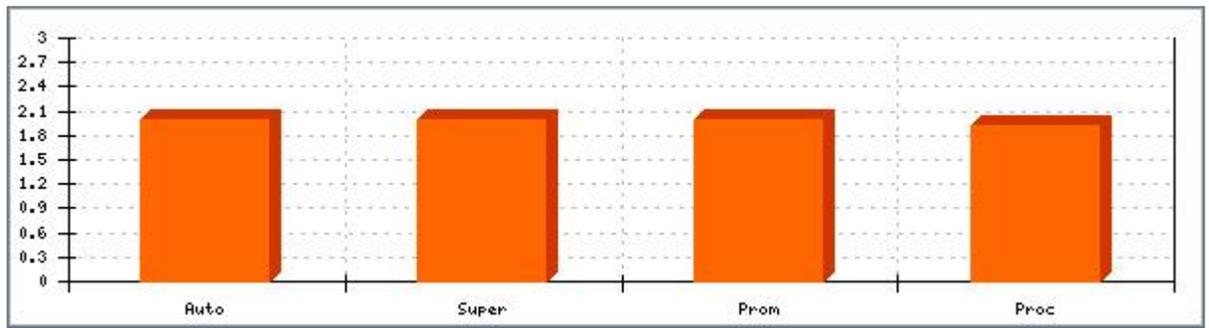
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.85



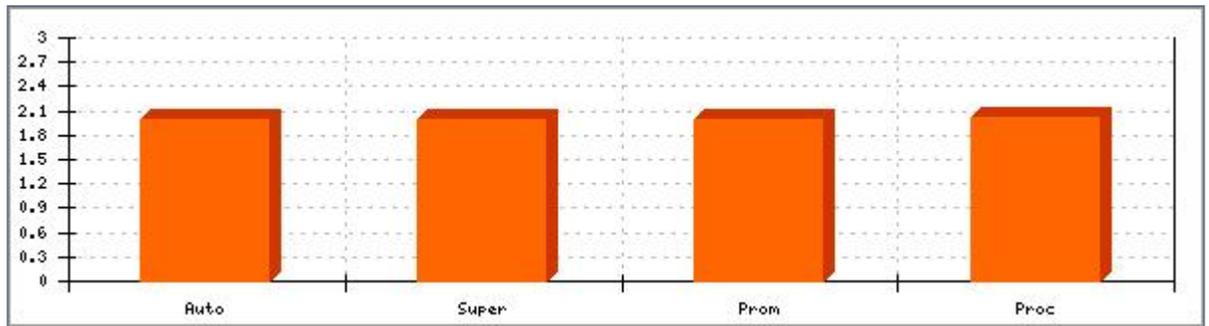
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

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



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

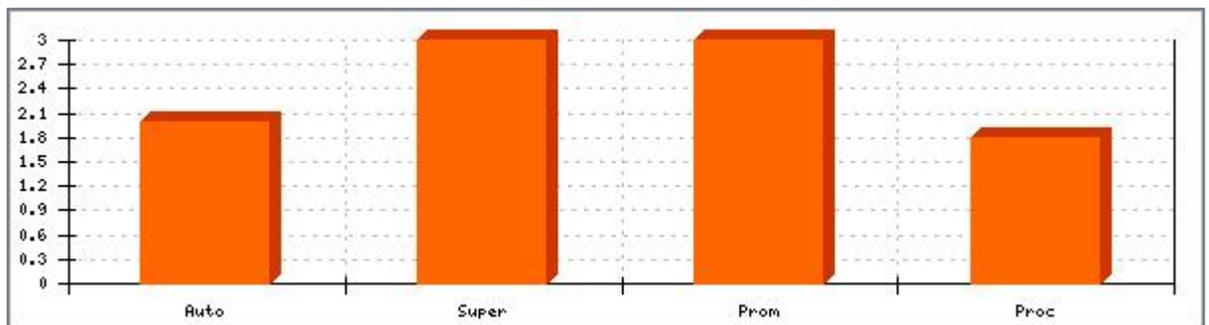
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.01



Enfoque en personas

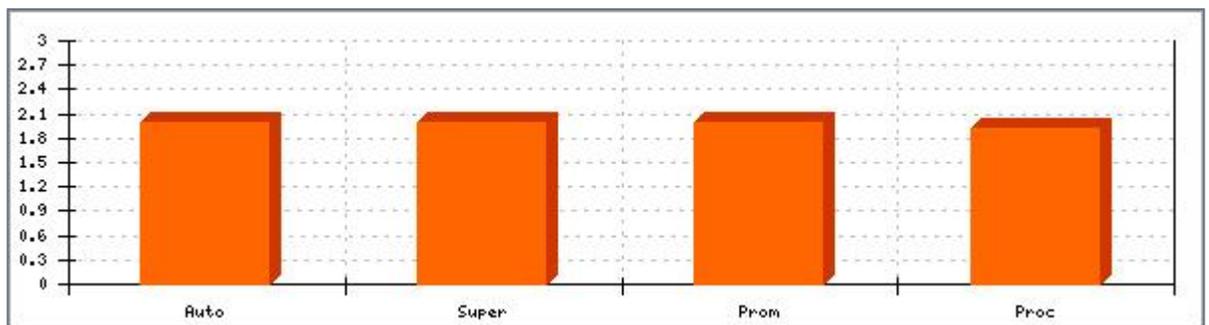
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.80



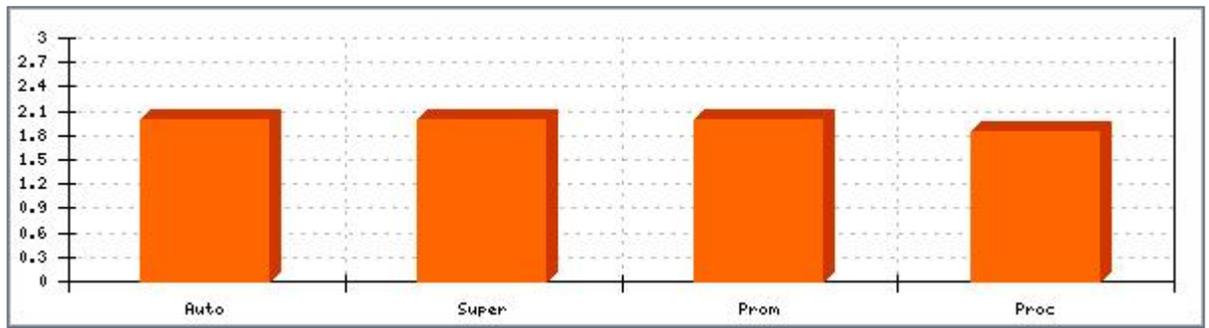
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.93



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

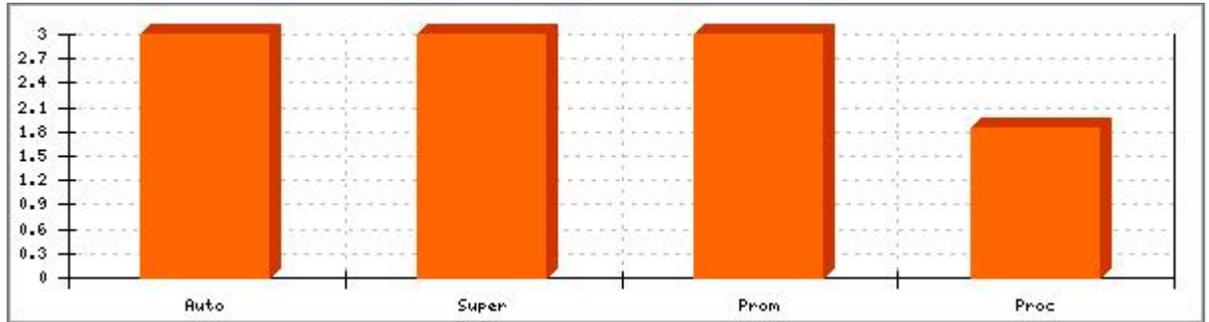
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.84



Visión Estratégica

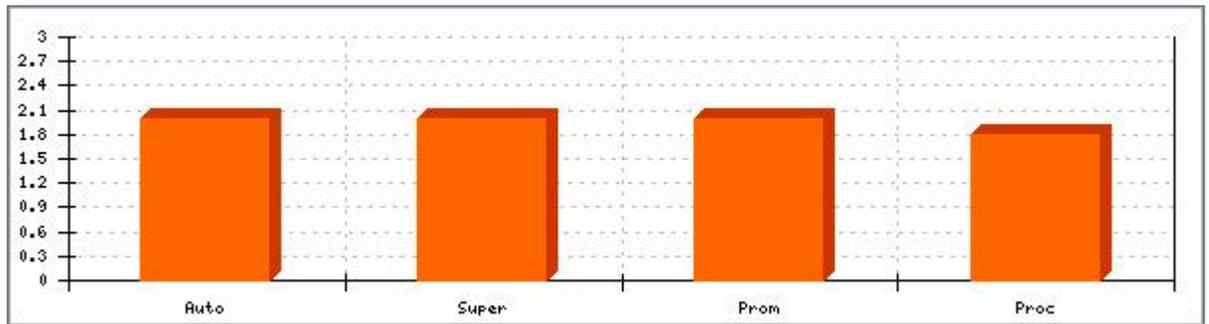
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.84



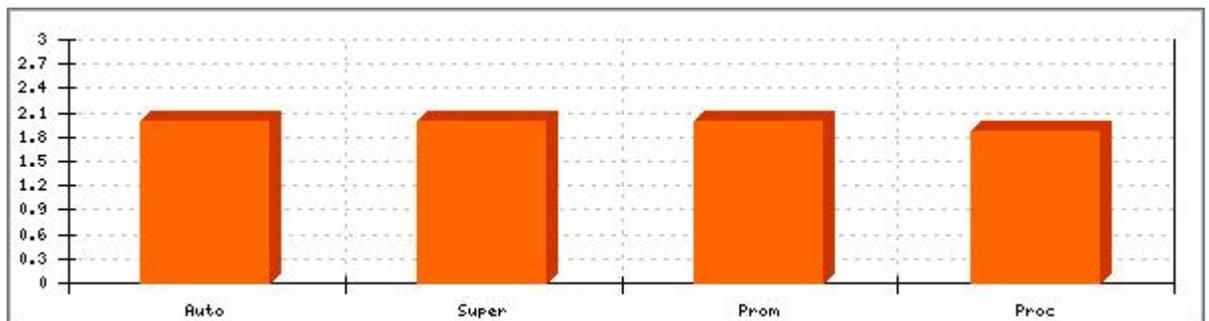
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.80



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	1.88





Comentarios de Objetivos

1 Aumentar y consolidar clientes en el sector de premezclado y cemento (Concreteras y Cementeras)

Autoevaluación : Logramos ingresar a 16 nuevos clientes los cuales realizamos ventas de aditivo para concreto. -Dino Pacasmayo - C. Tran Camana - J. IKA Equipos - Fare SAC - Consorcio la Joya - Arqutecnica Constructores SAC - Consorcio Puentes Loreto - Ready Mix - Global Concrete - Bring SAC - Hormix - Concrecis - Grupo Mix - CGC Inversiones SAC - Inversiones RIV - Concretera Sudamericana

Supervisor : conforme

2 Cerrar ventas, ingresando a concretera Pacasmayo

Autoevaluación : Logramos realizar ventas por \$39,000 para dos proyecto ubicados en el Norte del Perú: Proyecto Zaña y Decameron (ampliación)

Supervisor : correcto

3 Crecer en ventas netas 4'477,000 MM

Autoevaluación : De la meta propuesta por llegar al \$4.477MM solo llegamos al 91% Meta proyectada para el 2018 fue \$4.07MM - Ventas generadas \$4.07MM Llegamos al 100%

Supervisor : correcto

4 Crecer en ventas U\$ 50K en otros productos mediante cross selling

Autoevaluación : - Venta para el cliente Tecno Pisos SAC \$3,349 - CC - Venta cliente GCZ - \$715.00 GDV - CCPSM Consorcio constructor Puertos - \$4,440 JG Se logró realizar cross selling esperando lograr ventas superior a los \$50k

Supervisor : ok

5 Lograr 1 proyecto de molienda de cemento, teniendo ventas de \$100K

Autoevaluación : Realizamos prospección de clientes para UNACEM, YURA, INVERCEM: - Para Yura. Realizamos pruebas de laboratorio y producción, por precio no llegamos a concretar la venta (actualmente I&D está evaluando nuevo aditivo con precios competitivos) -Para Unacem. Realizamos pruebas de laboratorio y producción para un nuevo aditivo anti polvo (estamos en etapa de pruebas y ajuste del aditivo) Para Invercem. Realizamos pruebas de laboratorio con buenos resultados (mediados de Julio 2018 fue comprado por DINO PACASMAYO)

Supervisor : No se logro superar a venta solo pruebas

Comentarios de Competencias

