

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL A EVALUACION DE DESEMPEÑO

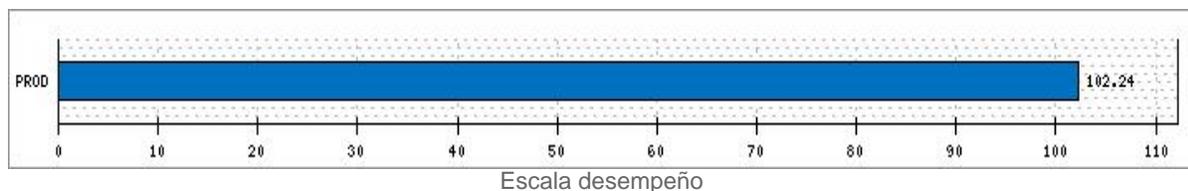
No. Identificación :	09674040
Nombres :	EDDY JAVIER
Apellidos :	YOKOYAMA TSUCHIKAME
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LA MOLINA
Departamento :	GERENCIA DE OPERACIONES MINA
Cargo :	GERENTE DE OPERACIONES MINA
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	BERND GRAHAMMER KLIEN
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

Resumen General

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL A EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación hacia el cliente (Cliente Primero) Escala desempeño	11.00%	5.00	5.25	5.25
2	Orientado a la acción Escala desempeño	11.00%	5.00	4.75	4.75
3	Integridad y Confianza (Autodisciplina) Escala desempeño	11.00%	5.00	5.00	5.00
4	Habilidad para relacionarse con los demás Escala desempeño	11.00%	5.00	5.00	5.00
5	Autodesarrollo (Kaizen) Escala desempeño	11.00%	4.75	4.25	4.25
6	Toma de decisiones oportunas Escala desempeño	11.00%	5.00	5.00	5.00
7	Desarrollo de colaboradores directos y otros Escala desempeño	11.00%	4.25	4.25	4.25
8	Resolución de problemas Escala desempeño	11.00%	5.00	5.00	5.00
9	Creación de equipos eficientes Escala desempeño	12.00%	4.75	4.75	4.75
Promedio :					4.81
Promedio en Porcentaje :					116.10%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Afinanzar la operación de Challhuahuacho Escala de desempeño	15%	100.00	100.00	100.00
2	Cumplir con el Plan de ventas de Renting, cerrar todos los procesos posibles de Alquiler. Escala desempeño0	50%	86.00	86.00	86.00
3	Implementación la base para el cambio a la nueva empresa, según plan de implementación. Escala de desempeño	35%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					93.00
Promedio en Porcentaje :					93.00%

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL A EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Establece y mantiene excelentes relaciones con los clientes internos y/o externos y logra que ellos le brinden su confianza y respeto.	100.00%
● (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Cumple las expectativas y satisface las necesidades del cliente interno y externo.	80.00%
● (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Obtiene información de los mismos clientes internos y/o externos y la utiliza para mejorar el servicio que brinda.	80.00%
● (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Habla y toma decisiones pensando en el cliente interno y/o externo.	80.00%
● (Orientado a la acción) Trabaja intensamente para lograr sus objetivos de área.	80.00%
● (Orientado a la acción) Se plantea metas desafiantes obteniendo resultados que superan las expectativas.	80.00%
● (Orientado a la acción) Muestra un alto compromiso al hacerse cargo de las metas planteadas.	80.00%
● (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Asiste puntualmente al trabajo y a las reuniones programadas.	80.00%
● (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Mantiene siempre un comportamiento adecuado dentro de la empresa, y relación con sus compañeros y/o clientes.	80.00%
● (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Cumple con las normas y procedimientos que la empresa establece (Compliance).	80.00%
● (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Reconoce sus errores y no finge para obtener beneficios personales de la empresa.	80.00%
● (Habilidad para relacionarse con los demás) Encuentra fácilmente puntos en común y resuelve los problemas para el bien de todo el equipo.	80.00%
● (Habilidad para relacionarse con los demás) Fomenta un ambiente armónico en el equipo manejando adecuadamente las discrepancias.	80.00%
● (Habilidad para relacionarse con los demás) Trabaja en equipo de forma coordinada y coopera activamente con todos los miembros internos y externos.	80.00%
● (Habilidad para relacionarse con los demás) Se muestra dispuesto a priorizar las actividades del equipo antes que las personales.	80.00%
● (Autodesarrollo (Kaizen)) Practica la mejora continua (Kaizen) en las funciones que su puesto requiere con resultados que reflejan un trabajo eficiente.	80.00%
● (Toma de decisiones oportunas) Toma decisiones oportunamente, a veces sin contar con toda la información necesaria, cuando hay plazos fijos y bajo presión.	80.00%
● (Toma de decisiones oportunas) Toma decisiones rápidamente cuidando los objetivos de la empresa.	80.00%
● (Toma de decisiones oportunas) Intuye e identifica rápidamente lo que ayudará o impedirá a alcanzar los objetivos del área.	80.00%
● (Toma de decisiones oportunas) Utiliza su criterio según las actividades del día para establecer prioridades.	80.00%
● (Desarrollo de colaboradores directos y otros) Conoce los objetivos profesionales de cada miembro de su equipo.	80.00%
● (Resolución de problemas) Emplea una lógica y unos métodos rigurosos para resolver eficazmente los problemas que se presenten.	80.00%
● (Resolución de problemas) Agota todos los recursos hasta encontrar soluciones.	80.00%
● (Resolución de problemas) Es capaz de detectar problemas ocultos que otros no detectan.	80.00%
● (Resolución de problemas) Analiza los problemas con objetividad.	80.00%
● (Creación de equipos eficientes) Inculca buen ánimo y espíritu siempre en el equipo de trabajo.	80.00%
● (Creación de equipos eficientes) Promueve el dialogo abierto, franco y comparte los triunfos y logros del equipo de manera objetiva.	80.00%
● (Creación de equipos eficientes) Hace que todos se sientan parte del equipo, sin favoritismos.	80.00%
● (Orientado a la acción) Analiza los resultados actuales y establece oportunidades de mejora para la siguiente evaluación.	60.00%
● (Autodesarrollo (Kaizen)) Está dedicada(o) activamente a superarse a nivel profesional y personal.	60.00%

- (Autodesarrollo (Kaizen)) Trabaja para mejorar sus capacidades y competencias. 60.00%
- (Autodesarrollo (Kaizen)) Identifica y reconoce sus debilidades o limitaciones y se esfuerza por superarlas. 60.00%
- (Desarrollo de colaboradores directos y otros) Entrega tareas y asignaciones que presentan un desafío y que son arriesgadas a su equipo de trabajo. 60.00%
- (Desarrollo de colaboradores directos y otros) Mantiene reuniones regulares para analizar el progreso individual de las personas y los alienta para que acepten sus oportunidades de mejora. 60.00%
- (Desarrollo de colaboradores directos y otros) Elabora planes de desarrollo para su equipo de trabajo y los lleva a cabo. 60.00%
- (Creación de equipos eficientes) Permite a las personas terminar y hacerse responsables de su trabajo. 60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL A EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Afinanzar la operación de Challhuahuacho

Autoevaluación : se cumplió con la mejora de Challhuahuacho, esta siendo una operación que esta generando utilidad.

Supervisor : Taller que cubre costos y genera contribución positiva. sera ancla para mantener experiencia en talleres remotos

2 Cumplir con el Plan de ventas de Renting, cerrar todos los procesos posibles de Alquiler.

Autoevaluación : se están manteniendo los margenes, la cantidad de unidades para el cierre sera de 590 unidades.

Supervisor : Ha sido complicado cerrar nuevos contratos este año, adicionalmente hubo devoluciones anticipadas. Se ha hecho esfuerzo para compensar mediante reducción gastos y venta unidades

3 Implementacion la base para el cambio a la nueva empresa, según plan de implementacion.

Autoevaluación : se esta cumpliendo con la implementación del sistema SAP, adicionalmente de esta realizando seguimiento a las demás actividades. se esta iniciando el acercamiento a las medas marcas.

Supervisor : Fecha para concretar operación acorde con planeamiento.

Feedback

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL A EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2019-12-10

Comentarios del Jefe:

Eddy año de mucha incertidumbre y de muchos cambios. no ha sido fácil según puedo entender perfectamente. Has mantenido buen animo e iniciativa. Camiseta Mitsui. se valora mucho. condiciones adversas en licitaciones a precios muy agresivos y/o con marca mixta. Espero que bajo nuevo esquema de trabajo se pueda mejorar sustancialmente competitividad para llegar a tener masa critica.

EVALUADO

EVALUADOR

