



## Introducción

 QUIMICA SUIZA

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en realización con trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar. El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional. La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2020-03-18 18:06:33** hasta el **2020-04-05 18:32:16**



## Datos Personales

QUIMICA SUIZA

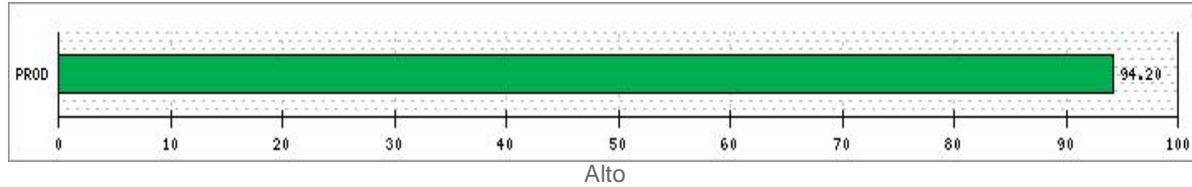
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1710524396
Nombres :	MARCO VINICIO
Apellidos :	MORENO SALAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	DIRECCION COMERCIAL
Departamento :	DIRECCION COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE OPERACIONES COMERCIALES
Nivel Jerárquico :	N3
Jefe Inmediato :	GONZALO SEBASTIAN MANTILLA CALISTO
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

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Implementación de carga de Cuotas Inicio de Mes Alto	16%	100.00	90.00	90.00
2	Implementación de la categorización de SKU en los sistemas de información para análisis del negocio Alto	12%	100.00	100.00	100.00
3	Implementación de la categorización de Tratamientos RTM para análisis de negocio Alto	12%	100.00	90.00	90.00
4	Implementación de la plataforma Genesys para migrar de Call a Contact Center Alto	30%	90.00	90.00	90.00
5	Implementación de tableros de venta y Cobertura Personalizados por Unidad y automatizados con Herramientas BI Alto	30%	100.00	100.00	100.00
				<b>Promedio :</b>	<b>94.20</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>94.20%</b>

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Comentarios de Objetivos

##### 1 Implementación de carga de Cuotas Inicio de Mes

**Autoevaluación :** Se definió formatos , cronograma y procedimientos para lograra este objetivo

**Supervisor :** Gran avance y disciplina en un proceso completamente desorganizado y con mínimo o ningún análisis. Cuotas podían queda hasta el 15 de cada mes sin ser bajadas a por zona/vendedor. Ahora se cumple al 1 de cada mes y se cuestionan las cifras puestas por las gerencias y los jefes de linea para que tengan un sustento solido detrás de cualquier variación. Marco debe formar mas firmeza y caracter para enfrentar los quejas y cambios pedidos a ultimo momento por los interesados siendo todas las UN.

##### 2 Implementación de la categorización de SKU en los sistemas de información para análisis del negocio

**Autoevaluación :** Implementado en SAP y actualizado en la herramientas de información

**Supervisor :** OK

##### 3 Implementación de la categorización de Tratamientos RTM para análisis de negocio

**Autoevaluación :** Implementado los nuevos canales en lo sistemas información y tableros de seguimiento comercial

**Supervisor :** OK, Marco debe tomar un rol mas protagonico en RTM dando lineamientos y bases estratégicas de los canales, las personas de ventas y el desempeño de cda uno con KPI´s claros y accionables.

##### 4 Implementación de la plataforma Genesys para migrar de Call a Contact Center

**Autoevaluación :** Estamos en fase de pruebas de usuario próximo a salir en producción

**Supervisor :** Génesis es clave para mejorar la gestión y efectividad del call center que genera sobre \$24 millones de dolares anuales. Lamentablemente existen retrasos como región.

##### 5 Implementación de tableros de venta y Cobertura Personalizados por Unidad y automatizados con Herramientas BI

**Autoevaluación :** Implementado los Tableros en la plataforma Tableau

**Supervisor :** Como CIA, Marco Vinizio ha realizado una buena labor en automatizar y emitir reportes de gran valor para medición el desempeño global de todas las áreas comerciales del negocio. Siguiete paso es demostrar con sus cualidades de liderazgo el uso y beneficio de estas herramientas saliendo de lo operacional a lo estratégico.

#### Comentarios de Competencias



## Feedback

 QUIMICA SUIZA

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

