



## 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 **2020-03-20 08:34:33** hasta el **2020-03-20 09:40:49**



## Datos Personales

QUIMICA SUIZA

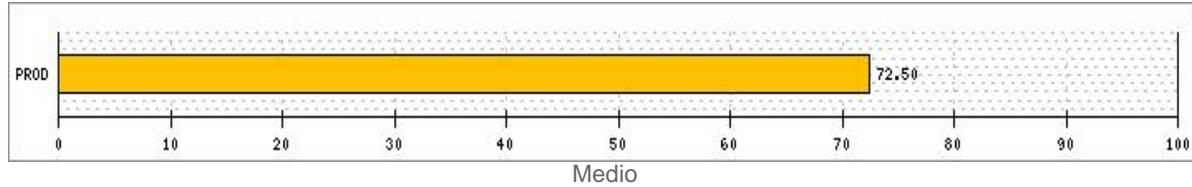
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1704445301
Nombres :	ANDRES LEO
Apellidos :	GELLER SERRANO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIFATEX
Departamento :	GERENCIA COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE LÍNEA FARMA
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	KAROLINA VANESSA AYALA CAJAS
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	Colocar su objetivo --	0%	0.00	0.00	0.00
2	Crecimiento de market share Bajo	15%	7.00	50.00	50.00
3	Lograr eficiencia en los descuentos minimizar destrucciones --	20%	10.00	0.00	0.00
4	Mantener y completar FFVV Alto	15%	15.00	100.00	100.00
5	Mejorar el nivel de satisfacción del proveedor Alto	15%	15.00	100.00	100.00
6	optimizar los gastos comerciales Alto	15%	15.00	100.00	100.00
7	Planificar en forma más eficiente Alto	20%	20.00	100.00	100.00
				<b>Promedio :</b>	<b>72.50</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>72.50%</b>

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

#### Comentarios de Objetivos

##### 1 Colocar su objetivo

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

##### 2 Crecimiento de market share

**Autoevaluación :** Allergan tiene una fuerte política de Compliance que no permitió avanzar con planes puntuales de marketing con Optive. Ozurdex debido a la lenta burocracia está en la última fase faltando una firma para poder cristalizar la venta al HCAM.

**Supervisor :**

##### 3 Lograr eficiencia en los descuentos minimizar destrucciones

**Autoevaluación :** Se superó la meta de descuentos, que debido a la contracción del mercado nos vimos forzados a aumentar los descuentos. Las destrucciones fue principalmente del producto Prednefrin 0,12% que fue puntualmente ventas institucionales y debido a la falta de oftalmólogos en algunas ciudades nos devolvieron producto.

**Supervisor :** El objetivo de minimizar destrucciones y eficiencia en descuentos no se logra, el margen bruto se mejora por diferencial cambiario en las líneas Merz y Meda Omega

##### 4 Mantener y completar FFVV

**Autoevaluación :** El 2019 tuvimos una estabilidad en la rotación de personal a pesar del impacto que tuvo Quifatex.1515

**Supervisor :**

##### 5 Mejorar el nivel de satisfacción del proveedor

**Autoevaluación :** A pesar de la cantidad de backorders se logró manejar tiempos de abastecimiento y planes de venta para minimizar el impacto.

**Supervisor :** N/A

##### 6 optimizar los gastos comerciales

**Autoevaluación :** Se cumplió con los gastos comerciales los mismos que fueron administrados dentro del plan de ventas, con una competencia de altísimas inversiones promocionales

**Supervisor :**

##### 7 Planificar en forma más eficiente

**Autoevaluación :** Hemos mantenido una permanente comunicación con las representadas para evitar back orders los mismos que han sido excluidos de las ventas mensuales, así como un sinceramiento de los planes de venta.

**Supervisor :** 78% hay mejora en el último semestre

#### Comentarios de Competencias



## Feedback

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

 QUIMICA SUIZA

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

