



## 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 **2020-04-07 10:48:46** hasta el **2020-04-07 10:58:58**



## Datos Personales



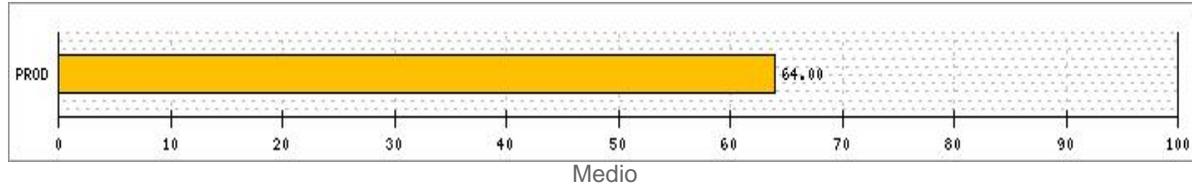
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1703868412
Nombres :	GONZALO SEBASTIAN
Apellidos :	MANTILLA CALISTO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	DIRECCION COMERCIAL
Departamento :	DIRECCION COMERCIAL
Cargo :	DIRECTOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	N2
Jefe Inmediato :	VICTORIA JACQUELINE MAYOR ALANYA DE ALVAREZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	MASTER
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	Dias de Inventario Alto	10%	100.00	100.00	100.00
3	Margen Bruto --	20%	0.00	0.00	0.00
4	Nivel de satisfacción de Clientes Alto	10%	100.00	100.00	100.00
5	Nivel de satisfacción de Representadas (Proveedores) Alto	10%	100.00	100.00	100.00
6	Nuevas líneas Alto	30%	100.00	100.00	100.00
7	RTM Bajo	20%	100.00	20.00	20.00
				<b>Promedio :</b>	<b>64.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>64.00%</b>

**EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019.**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO

## Comentarios de Objetivos

**1 Colocar su objetivo****Autoevaluación :** NA**Supervisor :****2 Dias de Inventario****Autoevaluación :** Se sobrepasa el objetivo llegando a 56 días, gracias a un trabajo mas cercano entre áreas y trabajando bajo ONE Quifatex.**Supervisor :****3 Margen Bruto****Autoevaluación :** Se llegó a \$34,612,518 impactado por factores drásticos externos dados por el primer año completo luego de la adquisición de la empresa. El margen bruto absoluto se ve impactado sobre todo por la disminución de ventas, causada por la salida de líneas y descuentos agresivos en el mercado, resultado durante el due diligence de la adquisición de una gran cadena de retail farma.**Supervisor :****4 Nivel de satisfacción de Clientes****Autoevaluación :** Se sanan relaciones deterioradas y se fortalecen los lazos con los 3 principales clientes de la empresa, Supermaxi Difare y Farmaenlace. Muchas deterioradas por el mal trato de la administración anterior, se reconoce el cambio y se agradece el canal cercano y directo con la Gerencia General y Dirección Comercial. Se realiza el encuentro de negocios donde se lleva a toda la siguiente línea de clientes a Lima, lo cual es un éxito no solo en ventas si no en imagen de la empresa y el grupo, esto afianza muchos roles perdidos y se cierran las angustias de la compra de cadenas de retail. Objetivo cumplido a pesar de que no se realizó la encuesta de satisfacción formal porque existían muchas relaciones quebradas que había que retomar.**Supervisor :****5 Nivel de satisfacción de Representadas (Proveedores)****Autoevaluación :** se realizaron contactos directos con todas las representadas y se volvió a contactar a aquellas que habían expresado inconformidad con la empresa y estos son los resultados: • Ninguna representada de salud manifestó preocupación por el cambio en la unidad, más bien agradecieron el mayor contacto y atención que han recibido de la Gerencia General y Dirección Comercial • Elly Lilly cambio 180 grados su decisión de salir, y renovaron con nosotros • P&G era caso similar, y nos nombró entre los 17 mejores distribuidores del mundo en el 2019 y nos entregó la línea de Vick para todos los canales • Newell Brands quiere ampliar el portafolio en Ecuador por medio de Quifatex con Rubbermaid y más... • Trolli y Hersheys mantiene su posición que Quifatex sea el único distribuidor en el país, a pesar que tiene otras empresas que le piden lo mismo Otras Menciones: • Laboratorios Sophia, nueva empresa, nos felicitó por un excelente trabajo al cambiarse de otra distribuidora a nosotros • Boehringer Ingelheim Institucional renovó la relación comercial con Quifatex basado en nuestro nivel de conocimiento y experiencia en el Negocio • Nestle decidió continuar la relación comercial y recuperar el volumen de negocio que había perdido además de entregar nuevas líneas exclusivas • Eurostaga que nos ha entregado la nueva línea y están muy contentos con nuestro trabajo • Sanofi quiere hacer más negocios con nosotros con la implementación de RTM Bajo estas evidencias el objetivo se alcanza al 100%.**Supervisor :****6 Nuevas líneas****Autoevaluación :** Se establece un proceso robusto para la evaluación y análisis de nuevos negocios. Consumo: Haagen Dasz y Elmers. Salud: Victus con 3 nuevas líneas, Conectores, Nutrición Enteral y Cuidado de la piel. Además se dan Sophia en UNV.**Supervisor :****7 RTM**

**Autoevaluación :** 1. Categorización de los SKUs en Quifatex para fácil identificación y oferta en la fuerza de ventas hasta Septiembre del 2019 en función del Pareto de ventas 2. Estandarización de los nombres de SKUs en Quifatex para fácil identificación en la fuerza de ventas hasta Agosto del 2019. En función de los SKUs activos en SAP 3. Implementar el Modulo de Gestión de Ruteos para la FFVV, mediante el apoyo, gestión y coordinación conjunta del equipo de TI hasta el mes de Septiembre del 2019 4. Implementar el proceso para la gestión comercial de los KAMs dentro del primer semestre 2019 Se cumplen todos los objetivos bajo nuestra gestión, excepto aquel que impacta a toda la empresa y el are por continuos retrasos y sobre costos del equipo de TI Perú. Sin embargo se empoderar al equipo para adelantar mediciones claves acerca de la gestión de ventas para mejorar todo el proceso comercial.

**Supervisor :** todos los hitos a cargo de la Dirección Comercial se cumplieron. La responsabilidad de no completar el desarrollo es de la gerencia corporativa TI.

## Comentarios de Competencias



## Feedback

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

 QUIMICA SUIZA

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

