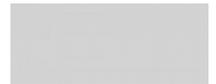




## Datos Personales

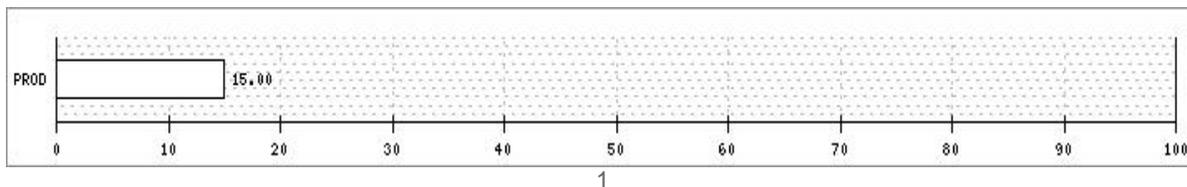
### PROCESO DE EVD EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	40680094
Nombres :	PEDRO JAVIER
Apellidos :	GAVINO LEON
Dirección :	JR NICOLAS DE PIEROLA 155
Teléfono :	064254921
Celular :	910129950
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OFICINA CENTRO ORIENTE
Departamento :	AGRO VETERINARIA
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Jefe Inmediato :	GUSTAVO FELIX VALENCIA PEREA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1979-06-11

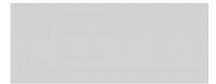
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.00	0.00	0.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.00	0.00	0.00
3	Trabajo en equipo --	20.00%	2.00	0.00	0.00
4	Enfoque en personas --	20.00%	2.00	0.00	0.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>

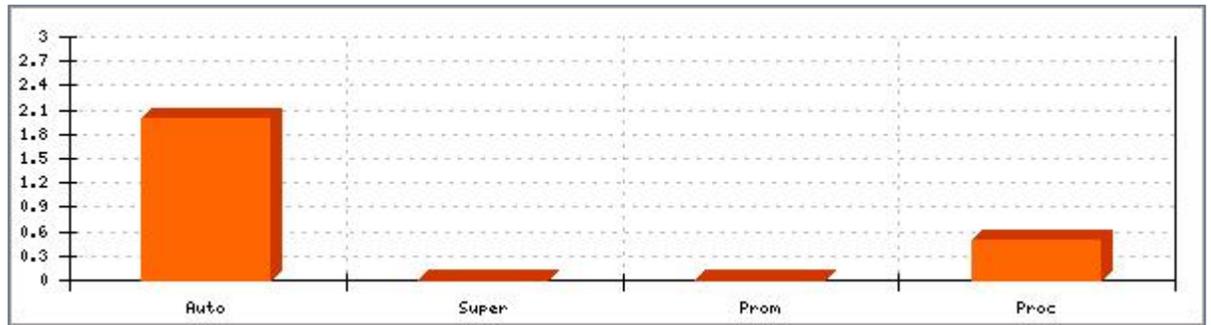
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	AFIANZAR Y REALIZAR VENTAS DE LA REPRESENTADA DE DELAVAL 2	30%	30.00	0.00	100.00
2	DESARROLLAR LA LINEA DE MSD, COMO PRINCIPAL REPRESENTADA --	10%	85.00	0.00	0.00
3	LLEGAR A LA TOTAL DE LA CUOTA PROPUESTA DEL 2019 --	40%	95.00	0.00	0.00
4	POSICIONAR LA MARCA SERFI QSI DE LA LINEA PROPIA --	20%	85.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>30.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>30.00%</b>



#### Orientación al cliente

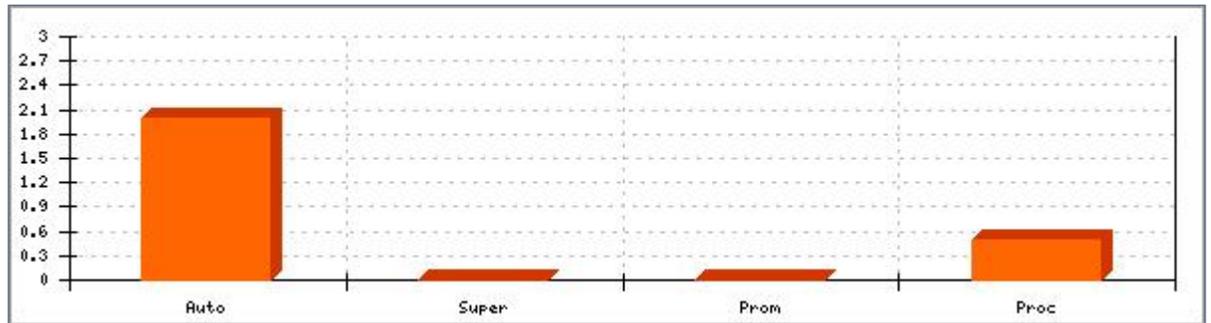
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.49



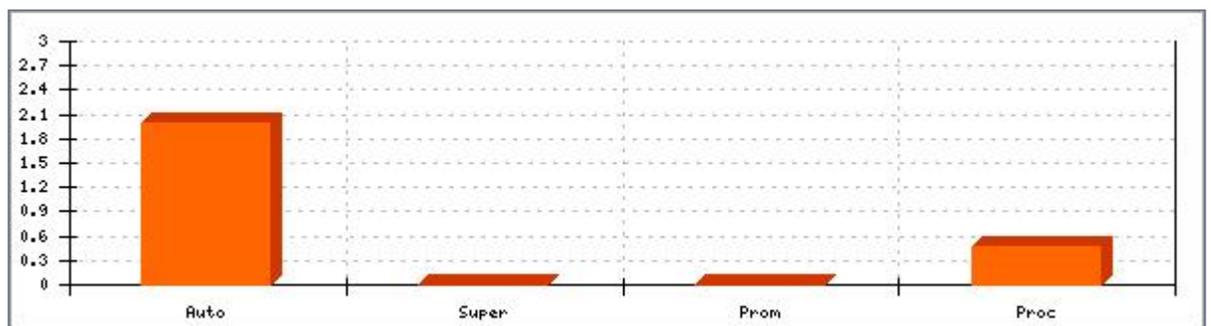
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.50



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

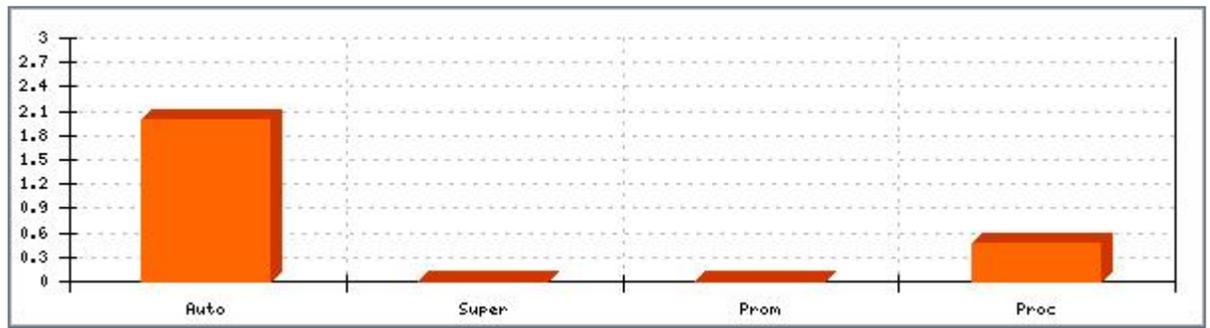
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.47



#### Orientación a resultados

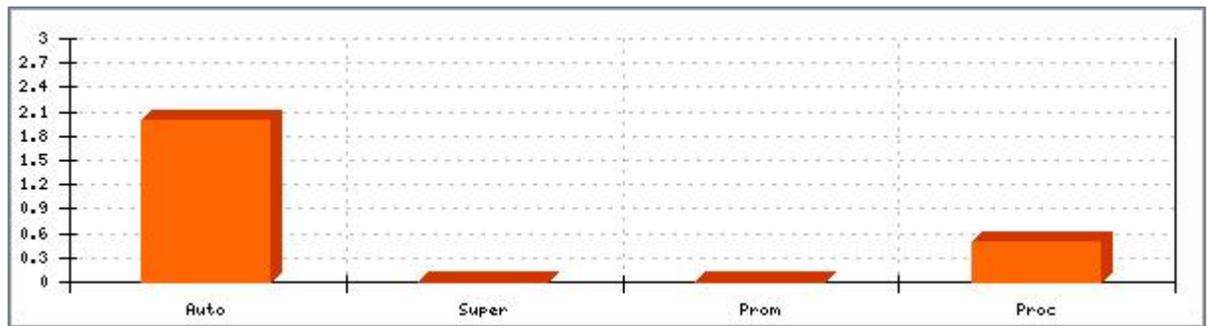
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.47



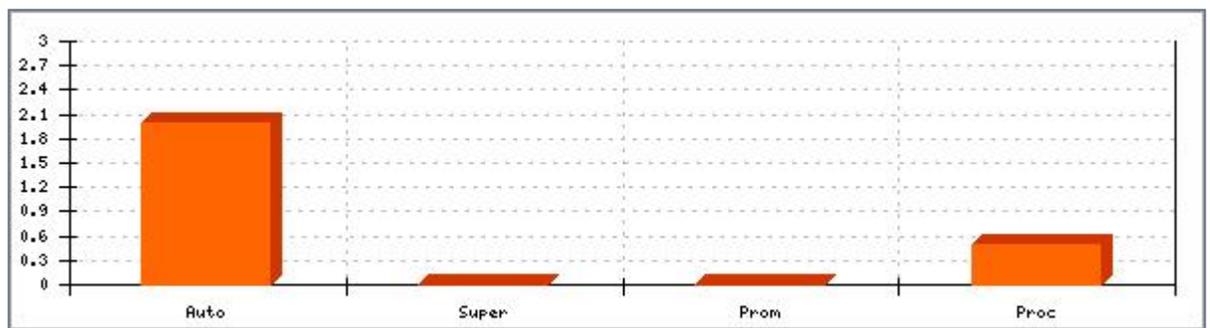
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.48



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 (0.00)

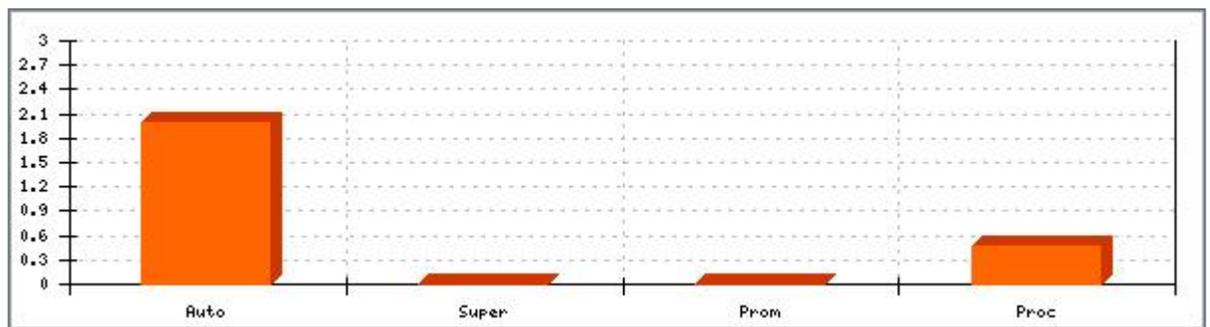
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.48



### Trabajo en equipo

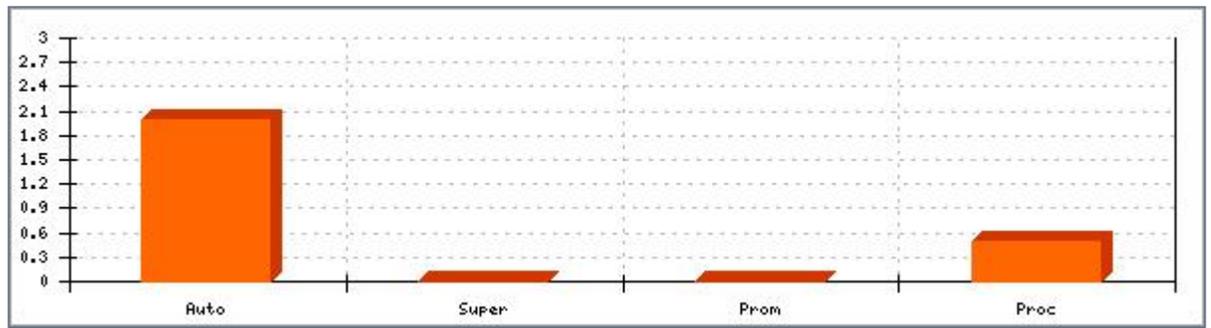
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.46



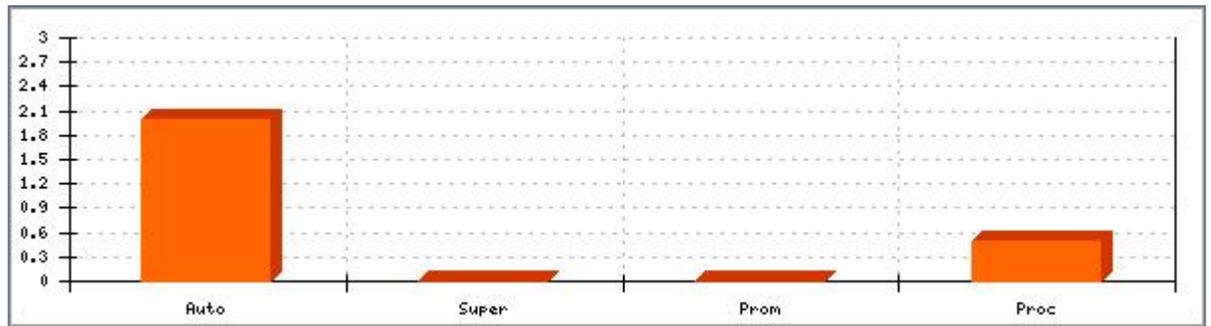
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.48



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (0.00)

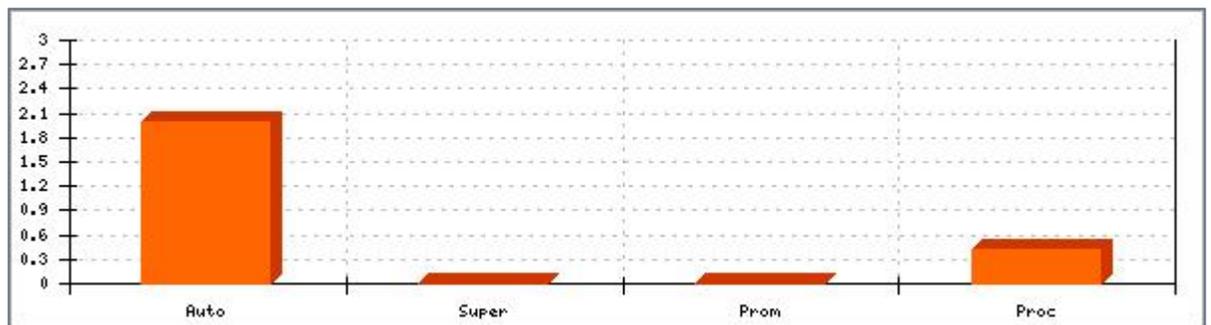
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.48



### Enfoque en personas

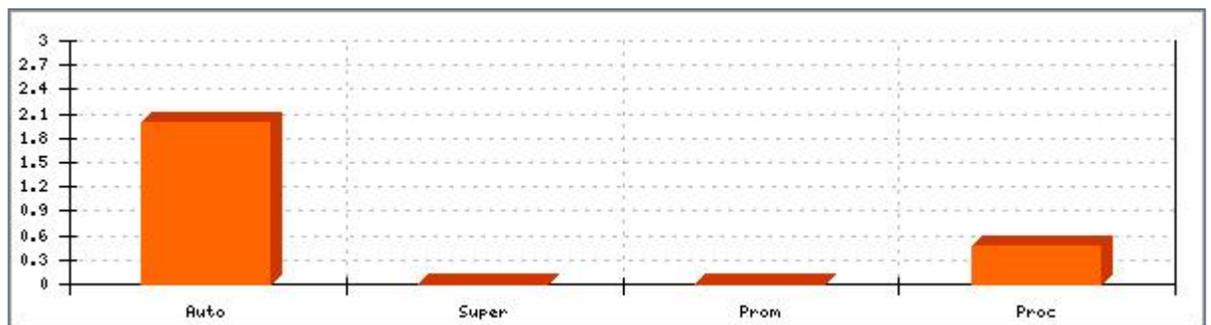
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.42



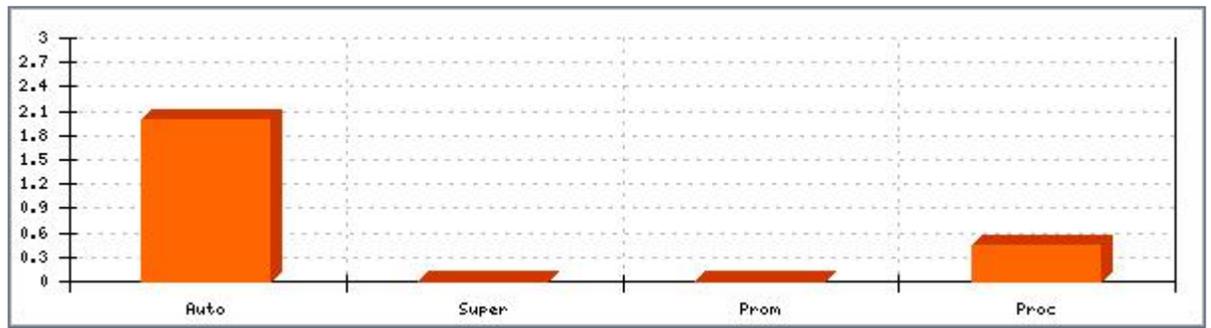
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.46



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (0.00)

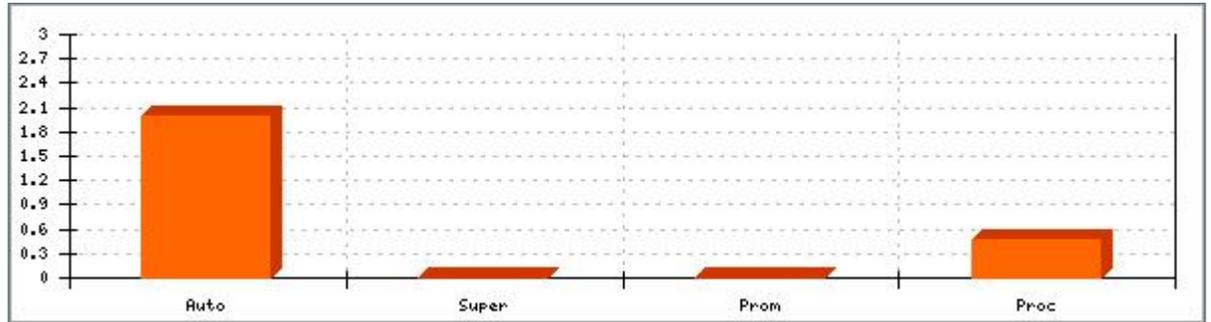
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.44



### Visión Estratégica

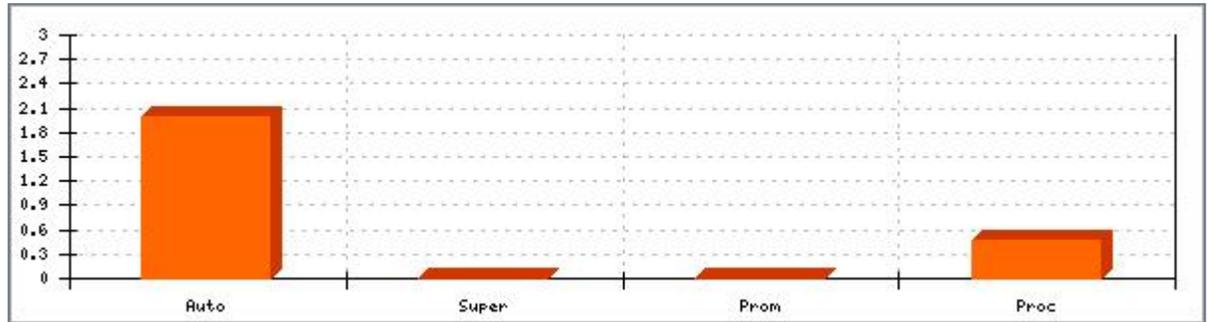
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.46



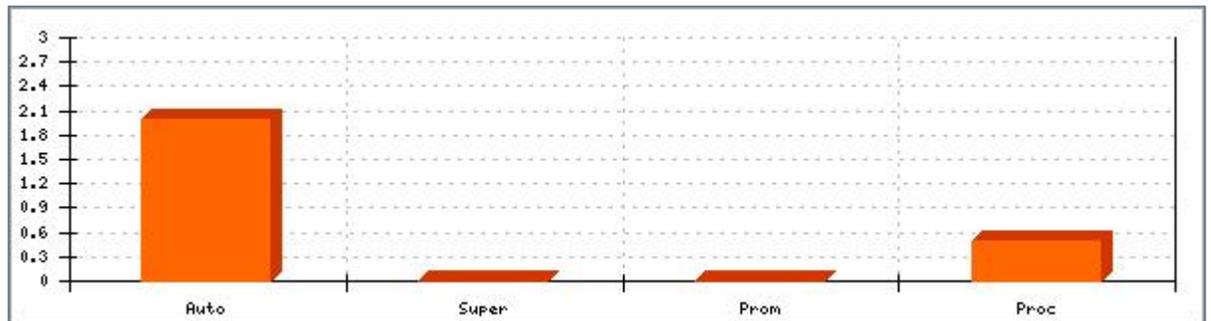
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.47



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. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.49





## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

**PROCESO DE EVD**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO



### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios de Objetivos

### 1 AFIANZAR Y REALIZAR VENTAS DE LA REPRESENTADA DE DELAVAL

**Autoevaluación :** como es una linea nueva no se pudo llegar al total programado el 2019, para el 2020 se mejorara el nivel de ventas

**Supervisor :**

### 2 DESARROLLAR LA LINEA DE MSD, COMO PRINCIPAL REPRESENTADA

**Autoevaluación :** a partir del ultimo tercio del año se perdio la representada, lo cual no se pudo concretar las ventas

**Supervisor :**

### 3 LLEGAR A LA TOTAL DE LA CUOTA PROPUESTA DEL 2019

**Autoevaluación :** no se pudo llegar al 100% de la cuota ya que se perdio la linea de MSD.

**Supervisor :**

### 4 POSICIONAR LA MARCA SERFI QSI DE LA LINEA PROPIA

**Autoevaluación :** algunos productos se perdio la continuidad de ventas, se desarrollo mejor la linea de nutricion con el mikromix cuyes y el mikrofos ade

**Supervisor :**

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Comentario

se cumple con la atencion debida a los clientes

#### Comentario

se debe ofrecer otros servicios adicionales a los cliente para fidelizar

#### Comentario

la introduccion de productos nuevos tiene un periodo el cual se esta en el proceso

#### Comentario

se logra con los objetivos trazados

#### Comentario

propone alternativas para realizar mas ventas

#### Comentario

tolerante a la presion

#### Comentario

apoya a sus compañeros de trabajo

#### Comentario

da una version clara de los objetivos mensuales

#### Comentario

se tiene un ambiente laboral favorable

#### Comentario.

da las facilidades para desrrollo profesional

#### Comentario

siempre trata con respeto a sus colegas de trabajo

PEDRO JAVIER GAVINO LEON

#### Comentario

apoya en la introduccion de marca

