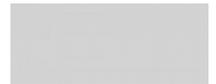




## Datos Personales

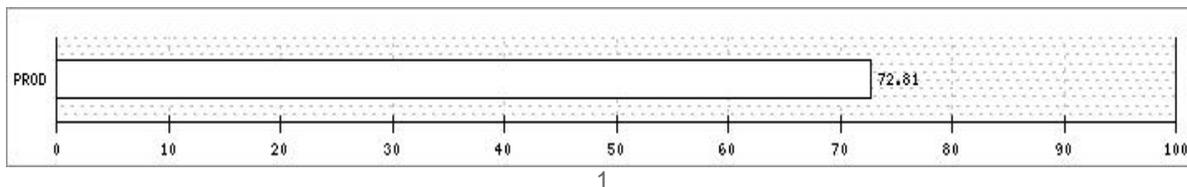
### PROCESO DE EVD EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	42304933
Nombres :	WILMER CIEZA
Apellidos :	VARGAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRO ORIENTE
Departamento :	AGRO VETERINARIA
Cargo :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Jefe Inmediato :	VEIMER IVAN GONZALES VILLENA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

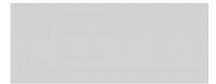
#### Peso de las Evaluaciones:

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Cumple	20.00%	2.67	2.00	2.00
2	Orientación a resultados No cumple	20.00%	2.33	1.33	1.33
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	3.00	2.00	2.00
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	2.67	2.00	2.00
5	Visión Estratégica Cumple	20.00%	2.67	2.00	2.00
<b>Promedio :</b>					<b>1.87</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>62.22%</b>

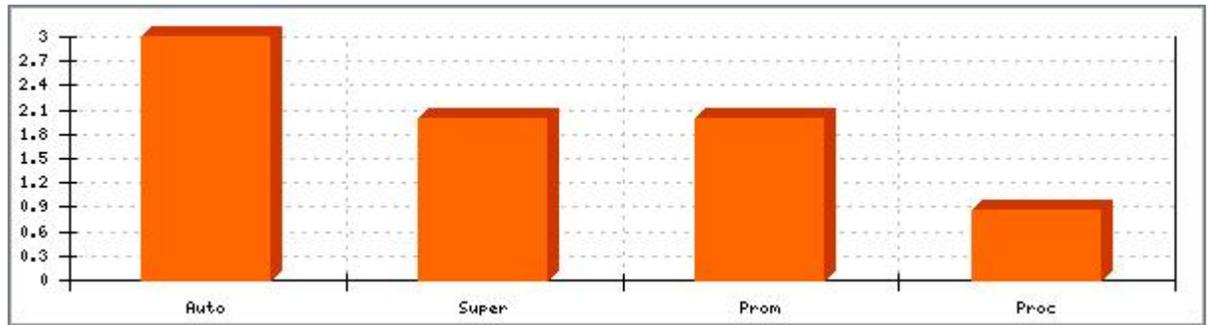
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Afianzar más las ventas del MFN, ECOCONTROL, SERFI y sanidad 1	20%	100.00	80.00	80.00
2	cumplir el presupuesto destinado para la zona del ALTOMAYO 2	70%	95.00	82.00	82.00
3	Mantener la morosidad por debajo del 10% 2	10%	100.00	100.00	100.00
<b>Promedio :</b>					<b>83.40</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>83.40%</b>



### Orientación al cliente

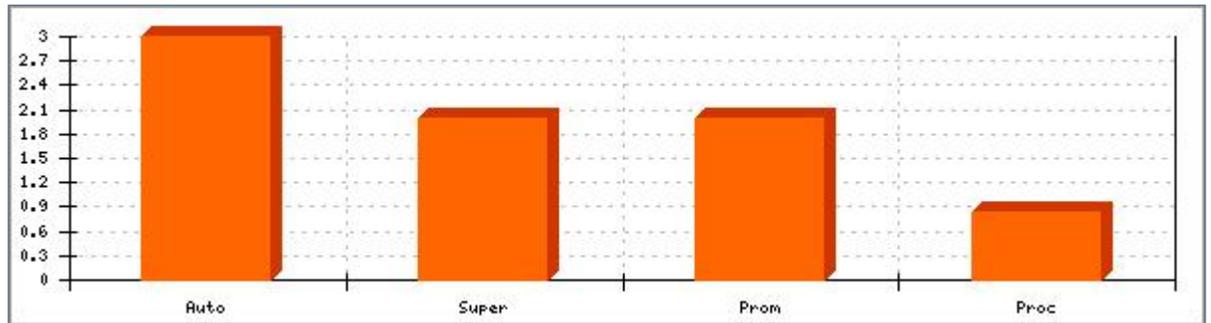
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.87



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.83



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

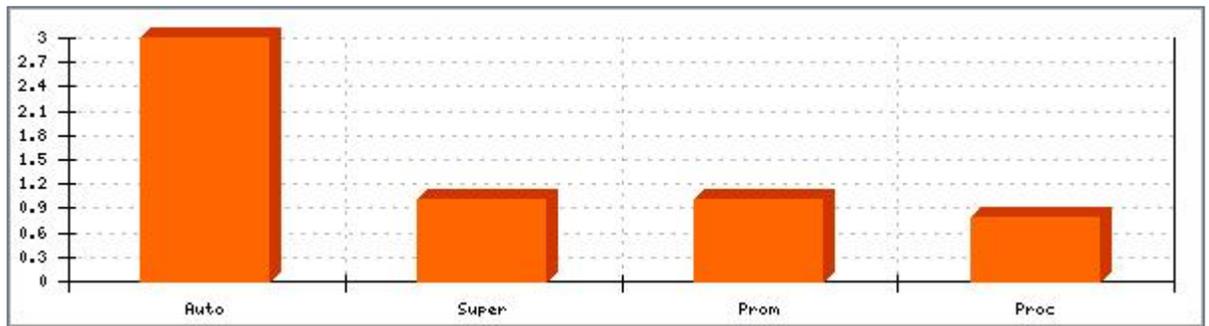
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.80



### Orientación a resultados

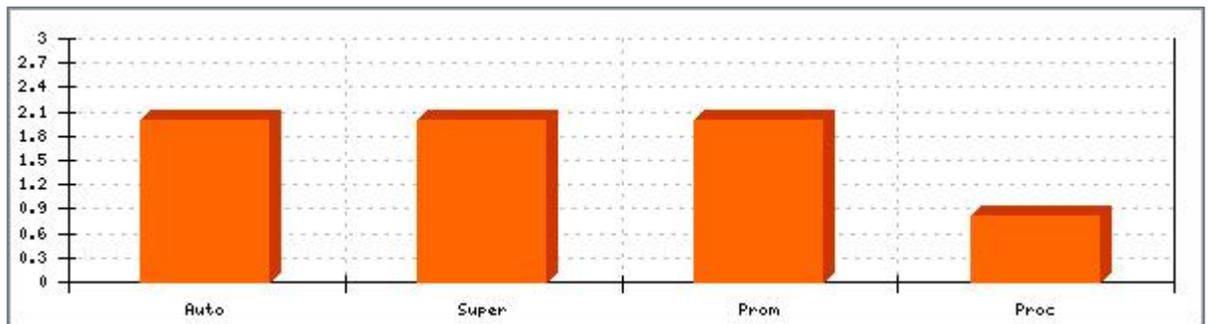
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.78



5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.82



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 (1.00)

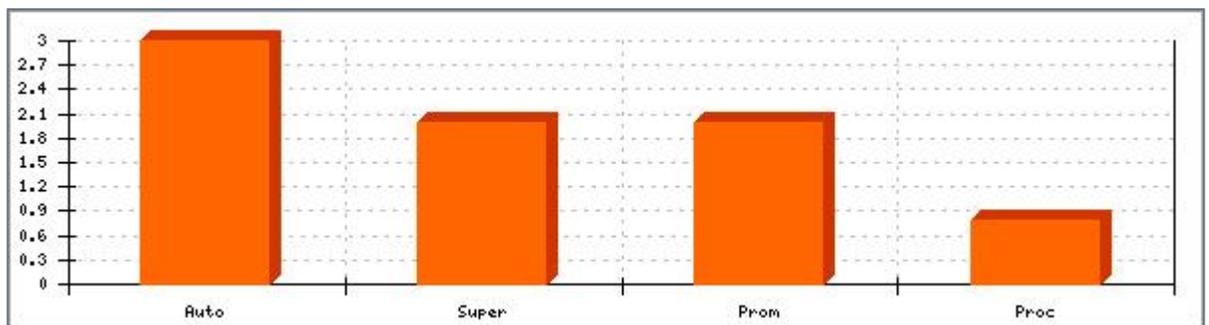
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.79



### Trabajo en equipo

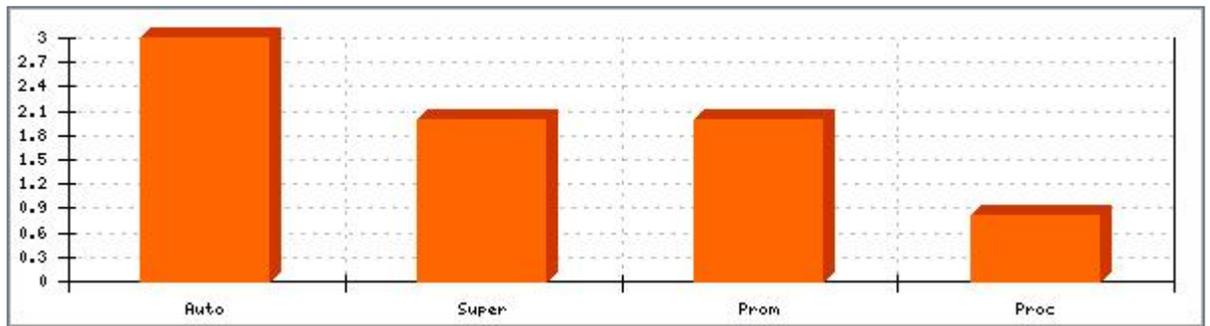
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



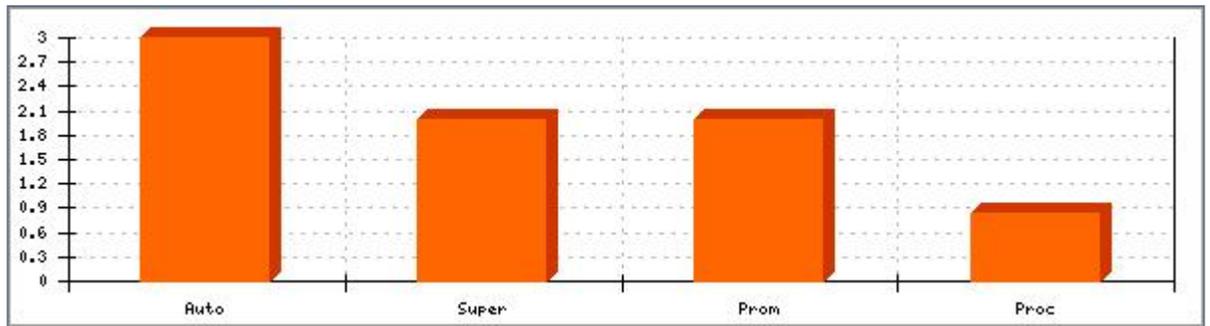
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.81



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

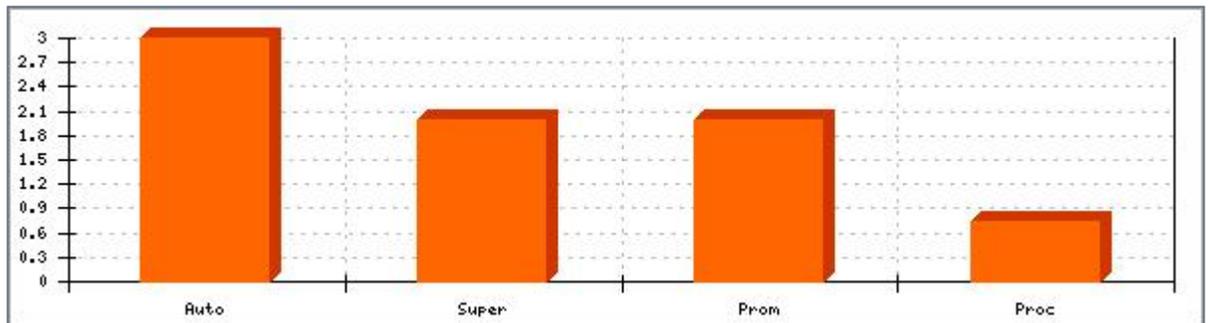
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.83



### Enfoque en personas

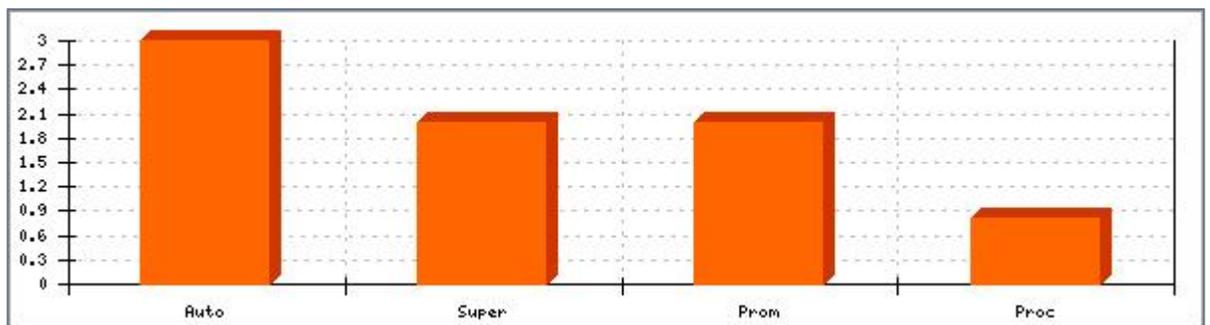
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.74



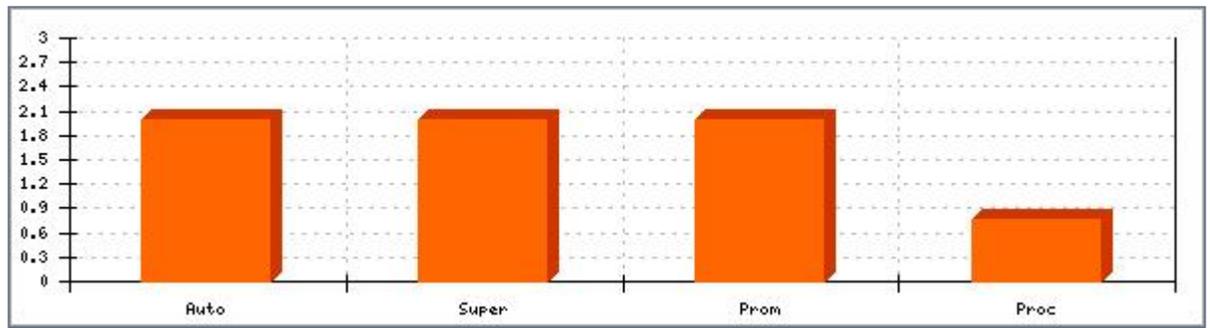
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.80



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

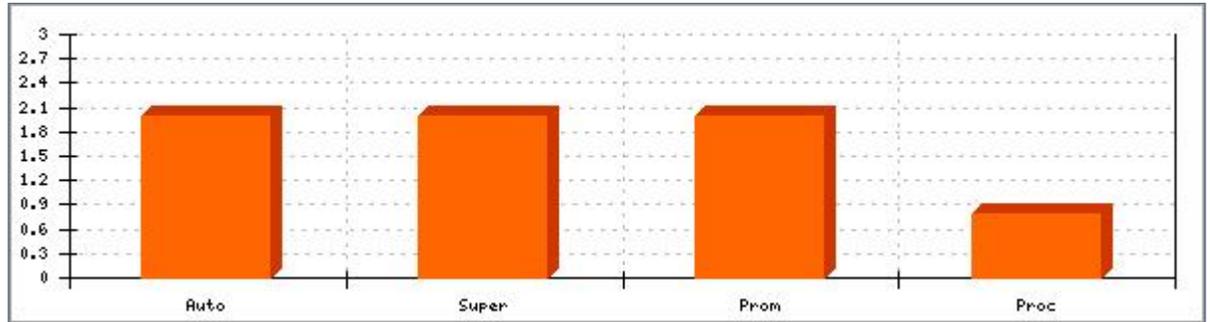
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.77



### Visión Estratégica

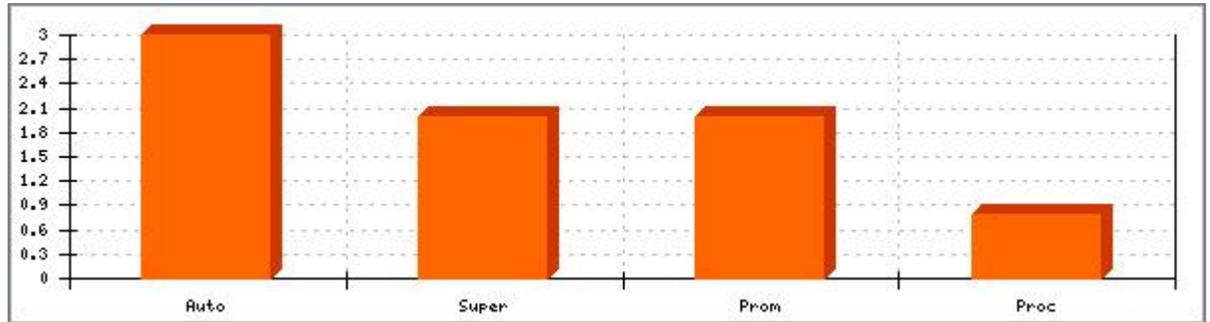
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



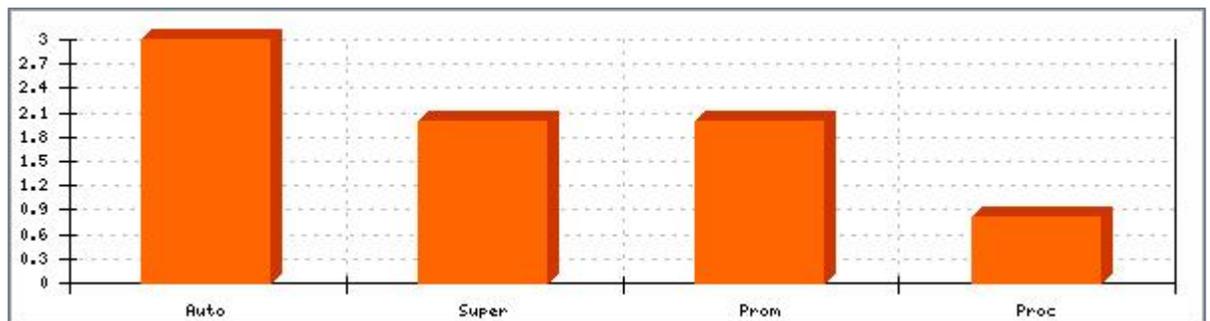
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

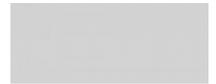
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.81





## Comentarios de Objetivos

### 1 Afianzar más las ventas del MFN, ECOCONTROL, SERFI y sanidad

**Autoevaluación :** se mantiene las ventas del MFN y se aumentado las ventas de los plaguicidas de QSI y SERFI

**Supervisor :** NO SE PUDO LLEGAR A CUMPLIR CON EL 100% DE LA META PLANTEADA, POR MOTIVOS DE LOS PRECIOS BAJOS DEL ARROZ.

### 2 cumplir el presupuesto destinado para la zona del ALTOMAYO

**Autoevaluación :** se atendió a los clientes potenciales con MFN y creando 5 códigos nuevos orientados a la ventas de 90 % de plaguicidas y 10% de MFN con un crecimiento de forma ascendente para el 2020.

**Supervisor :** SE LLEGO A CUMPLIR CON 82% DE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS.

### 3 Mantener la morosidad por debajo del 10%

**Autoevaluación :** la morosidad de la zona altomayo se ha mantenido por debajo de lo permitido por la empresa con un porcentaje de 6%

**Supervisor :** EN LA ZONA DEL ALTO MAYO SE LOGRO CON ESTA OBJETIVO SE MANTUVO POR DEBAJO DEL 10% DE LA MOROSIDAD.

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Comentario

para entender las necesidades de los clientes de se toma en consideración lo siguiente PLANIFICACION - ORGANIZACION- DIRECCION - CONTROL.

#### Comentario

Por el mismo motivo de la gama de nuestros productos de buena calidad estamos orientados a brindar el mejor servicio y calidad a nuestros clientes.

#### Comentario

siempre estamos pendientes de sus necesidades de cada cliente ya sea interno o externo con las visitas semanales o quincenales.

#### Comentario

se realiza PLANIFICANDO y EJECUTANDO las metas de venta mensuales

#### Comentario

Realizando capacitaciones internas con los clientes potenciales siendo los indicadores para el cumplimiento de las cuotas mensuales, reflejándose en el desarrollo de nuestra organización.

#### Comentario

Tenemos la capacidad de realizar estrategias comerciales frente los cambios inesperados de nuestra cartera de clientes expuestos a factores Bioticos y Abioticos.

#### Comentario

Estamos en constante comunicación con las partes interesadas para brindar la mejor alternativa de solución en el momento oportuno.

#### Comentario

Todo resultado obtenido es fruto del trabajo en equipo si un ente del equipo presenta factores negativos los resultados serán cambiantes.

#### Comentario

Estamos orientados y preparados para realizar el servicio y apoyo con los diferentes entes ya sea directos o indirectos que están involucrados a la obtención de nuestros resultados.

#### Comentario.

Estamos preparados para el crecimiento de nuestros clientes y enfocados al desarrollo de nuestra organización con la visión de mejorar día a día en el ámbito personal y profesional.

WILMER CIEZA VARGAS

#### Comentario

Siempre nos encontramos en un punto neutral diferenciando lo comercial y personal guardando una postura orientada a guardar las buenas relaciones.

## SUPERVISOR

### Comentario

SI COORDINA CON LOS CLIENTES, PARA PODER CUMPLIR SUS REQUERIMIENTOS

### Comentario

SI SE DA LA SOLUCIÓN A LOS CLIENTES CON LOS PRODUCTOS REQUERIDOS.

### Comentario

SIEMPRE SE COORDINA CON LOS CLIENTES, PARA PODER ATENDER EN EL MOMENTO ADECUADO.

### Comentario

CON LA PRESIÓN SIEMPRE TIENE UN STRES.

### Comentario

SIEMPRE SE PREOCUPA PARA OBTENER BUENOS RESULTADOS.

### Comentario

CON LAS PRESIÓN SIEMPRE SE STRESA

### Comentario

COORDINA CON EL EQUIPO

### Comentario

SIEMPRE COORDINA CON EL EQUIPO

### Comentario

SIEMPRE BUSCA TRABAJAR EN EQUIPO PARA SUMAR RESULTADOS

### Comentario.

SIEMPRE ESTA DE ACORDE A LOS CAMBIOS

### Comentario

AVECES SE BASA EN SUPUESTOS

### Comentario

SIEMPRE COORDINA CON EL EQUIPO

### Comentario.

SIEMPRE SE TRABAJA CON METAS

### Comentario.

SIEMPRE REALIZA TRABAJOS CON ANTICIPACIÓN

### Comentario.

AVECES SI COMPARTE INFORMACIÓN

