



Datos Personales

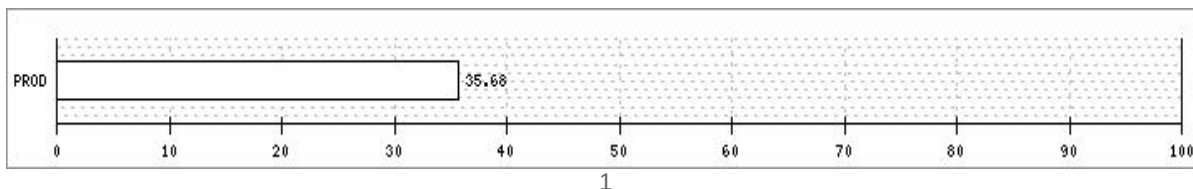
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	75723201
Nombres :	ALEJANDRO GREGORIO
Apellidos :	NIETO BALDEÓN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAS
Cargo :	ASISTENTE DE LABORATORIO - FARMA, COSMÉTICA Y CUIDAD DEL HOGAR
Nivel Jerárquico :	ASISTENTE DE LABORATORIO - FARMA, COSMÉTICA Y CUIDAD DEL HOGAR
Jefe Inmediato :	ANTONY EDUARDO MELGAR MENDOZA
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 No cumple	20.00%	2.00	1.67	1.67
2	Orientación a resultados Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
4	Enfoque en personas No cumple	20.00%	1.67	1.33	1.33
5	Visión Estratégica No cumple	20.00%	2.00	1.33	1.33
Promedio :					1.67
Promedio en Porcentaje :					55.56%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar ventas netas de U\$ 320 K con Lab. Portugal al termino del año 2019.	25%	24.60	24.60	24.60
2	Desarrollar un banco de formulaciones de Home & personal care y químicos industriales, que le sean utiles a la parte comercial en sus clientes. Al menos 30 fórmulas culminadas y estabilizadas	20%	20.00	7.00	7.00
3	Implementar y desarrollar 1 proyecto de coatings al finalizar el año	20%	20.00	10.00	10.00
4	Lograr aprobación de al menos 8 nuevos proyectos al finalizar el año	20%	20.00	20.00	20.00
5	Realizar 3 cursos dirigidos a clientes durante el 2019 en temas foco del negocio	15%	15.00	15.00	15.00
Promedio :					15.80
Promedio en Porcentaje :					15.80%

Orientación al cliente

1.- Entiende 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	0.85



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

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.75



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.73



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.75



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	0.73



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 (2.00)

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



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	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



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

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



Enfoque en personas

10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.69



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	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.77



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.75



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 (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
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	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.75



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. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.76



Comentarios de Objetivos

1 Alcanzar ventas netas de U\$ 320 K con Lab. Portugal al termino del año 2019.

Autoevaluación : Durante los meses de Enero a Diciembre del 2019, se lograron vender 315 K a Laboratorios Portugal, en insumos como cápsulas, frascos ámbar, excipientes farmacéuticos y cosméticos, filtros solares inorgánicos, pigmentos y activos cosméticos.

Supervisor : Ventas acumuladas con Lab Portugal haciende a 315K

2 Desarrollar un banco de formulaciones de Home & personal care y químicos industriales, que le sean utiles a la parte comercial en sus clientes. Al menos 30 fórmulas culminadas y estabilizadas

Autoevaluación : Se realizaron las siguientes formulaciones con diferentes variantes (fragancia, dosis de activo, color, % de excipiente sensorial): -Línea Cosmética: Cremas de cuerpo, cremas para manos, protectores solares líquidos, jabón líquido de mediana viscosidad, alta viscosidad. -Línea Home: Limpiatodos transparente y opaco, Lavavajillas líquido y en pasta, Detergente líquido normal y enzimático, Quitamanchas. -Línea Químicos Industriales: Desengrasante base acuosa y base oleosa (en proceso de estabilidad, 2 meses)

Supervisor : Solamente se llegaron a completar los desarrollos incluyendo estabilidad de al menos 10 formulas, no se cumplió el objetivo acordado.

3 Implementar y desarrollar 1 proyecto de coatings al finalizar el año

Autoevaluación : Se logró homologar Dióxido de titanio, pigmento que genera color blanco en pinturas, en la empresa Soprin. Se aprobaron 2 productos: TINOX CR-1120, TINOX R-2160.

Supervisor : Solamente se replicaron formulas planteadas por los proveedores MUNZIN y COLORQUIMICA. Sin embargo, no hay ningún proyecto desarrollado, ni implementado al 100% para pinturas. Pendiente estabilidad de la formula, pruebas de eficiencia e implementación de un área específica para pinturas dentro del laboratorio

4 Lograr aprobación de al menos 8 nuevos proyectos al finalizar el año

Autoevaluación : En la línea Farmacéutica se aprobaron proyectos con frascos ámbar de capacidad 30 ml, 40ml, 100 ml, 120 ml, y cápsulas de gelatina en diferentes tamaños y colores, en varios laboratorios. En la línea Home se aprobaron proyectos con Hitex RP, Rheoluxe 812, y varias fragancias de nuestra nueva representada Mane. En la línea industrial, se aprobaron 2 tipos de Dióxido de titanio (TINOX CR-1120, TINOX R-2160) en Soprin

Supervisor : Conforme con la aprobación de proyectos o productos nuevos derivado del apoyo a través del laboratorio de cosmética

5 Realizar 3 cursos dirigidos a clientes durante el 2019 en temas foco del negocio

Autoevaluación : Se realizaron los cursos: 1) Formulaciòn de Pinturas (teòrico - práctico) 2) Formulaciòn de Detergentes líquidos, Quitamanchas y Suavizantes (teòrico - práctico) 3) Curso teòrico sobre excipientes farmacèuticos 4) Varias exposiciones demostrativas inhouse, en empresas de Farma y Cosmética, tales como Lab. Portugal, Corp. Life, Daryza, entre otras.

Supervisor : Se realizaron más de tres cursos durante el año 2019 para cada una de nuestras secciones a cargo.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Comentario

Trabajo en conjunto con las áreas de almacén, customer service, área comercial, servicio de courier, mantenimiento. Y principalmente impulso la retroalimentación con el área comercial, porque son el nexo entre QSI y el cliente final.

Comentario

Ofrezco entregables y productos de acuerdo a lo que requieren las áreas de almacén, customer service, área comercial, servicio de courier, mantenimiento y mi jefatura.

Comentario

Principalmente, las necesidades de los comerciales en la línea de Farma, Cosmética, Home y Quím. Industriales. Con los cuales trabajamos el desarrollo de prototipos e introducción de nuevos insumos en sus clientes.

Comentario

Se ha visto reflejado, en situaciones como cuando vienen a visitarnos nuestros proveedores y debemos hacer muchos preparativos en el laboratorio para las exhibiciones de los productos que vendemos.

Comentario

SUPERVISOR

Comentario

Adecuada capacidad de gestión y comunicación con los clientes internos

Comentario

Manejo adecuado de la información técnica de los productos comercializados. Sin embargo, se necesita generar mayor independencia y liderazgo para desarrollar propuestas de formulas de la mano con las necesidades de los comerciales

Comentario

Necesita generar propuesta proactivas alineadas a la estrategia del negocio

Comentario

Adecuado manejo del trabajo bajo presión, se adecua a un ritmo de trabajo acelerado y retador

Comentario

Busqueda constante e implementación de estrategias para mejorar su productividad.

Comentario

Cumple, sin embargo, se requiere que sea una persona más autonoma y proactiva para la ejecución de soluciones o resolución de reclamos

Comentario

Fomenta la comunicación bidireccional y constante con todo el equipo.

Comentario

Se involucra en los proyectos y requerimientos del equipo de ventas, tomando con responsabilidad las oportunidades y tareas que se asignan

Comentario

Muestra ser una persona empatica y sociable, lo que facilita la comunicación y organización de las actividades en el equipo

Comentario.

Más alla de las capacitaciones recibidas por los proveedores o dentro del equipo de trabajo. No se ha evidencia un interes en desarrollar y potenciar sus habilidades sobre el desarrollo de productos o la formulación de los mismos

Comentario

Siempre enfocado en el respeto y flexibilidad a nuevas propuestas o ideas

Comentario

Suele no expresar su inconformidad o desacuerdo a actividades o acciones que se le pide realizar. Tampoco propone proactivamente nuevas alternativas a soluciones ya comunicadas por otros miembros del equipo

Comentario.

Necesita profundizar sus conocimientos técnicos para brindar un soporte más eficiente y asertivo al equipo comercial.

Comentario.

Buena capacidad de gestionar sus tiempos y actividades. Sin embargo, podría mejorar el orden y la gestión de sus actividades delegando o derivando a otros clientes internos.

Comentario.

Necesita involucrarse más en aspectos comerciales y comprender mejor las estrategias que los comerciales plantean y asi alinearlas a sus actividades en terminos de prioridad y urgencia

