



Datos Personales

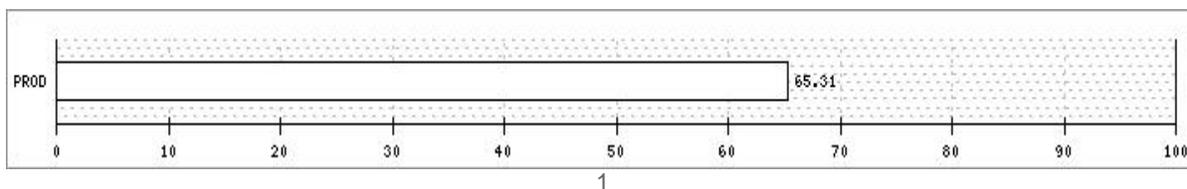
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	41194888
Nombres :	RUTH VANESSA
Apellidos :	ROJAS CACHO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAS
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Jefe Inmediato :	LUZ GRACIELA APAZA SANCHEZ
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



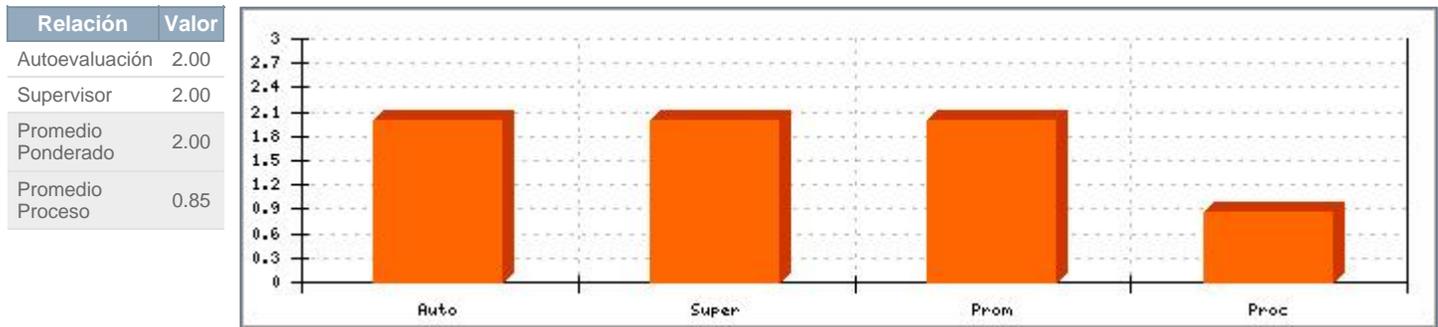
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
5	Visión Estratégica Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
Promedio :					2.00
Promedio en Porcentaje :					66.67%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar ventas 3	20%	20.00	108.00	108.00
2	Lograr abastecimiento 2	20%	9.00	98.80	98.80
3	Lograr abastecimiento --	20%	0.00	0.00	0.00
4	Mejorar el margen 2	20%	20.00	100.00	100.00
5	Recuperar ventas 1	20%	2.00	13.00	13.00
Promedio :					63.96
Promedio en Porcentaje :					63.96%

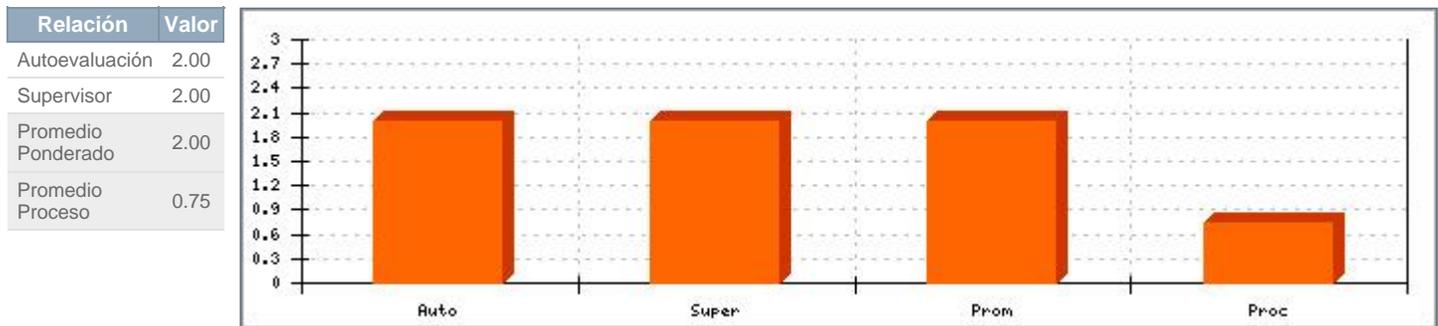


Orientación al cliente

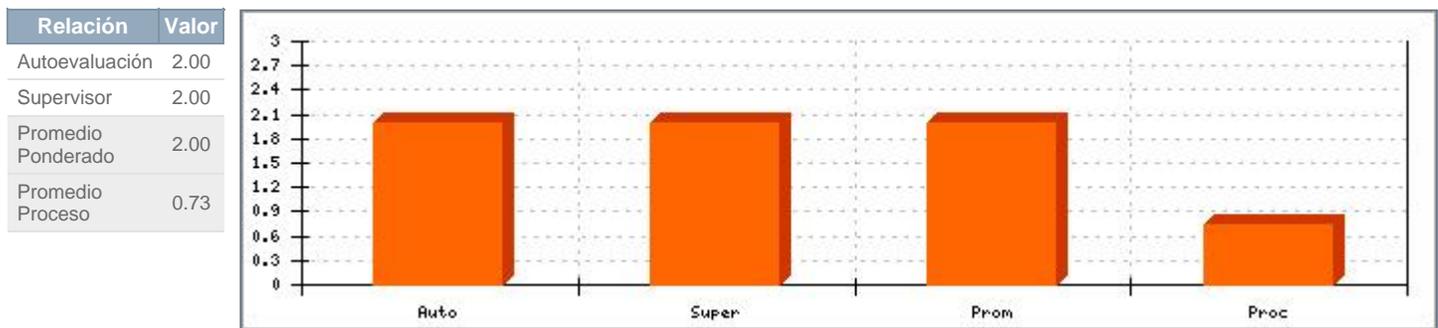
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



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



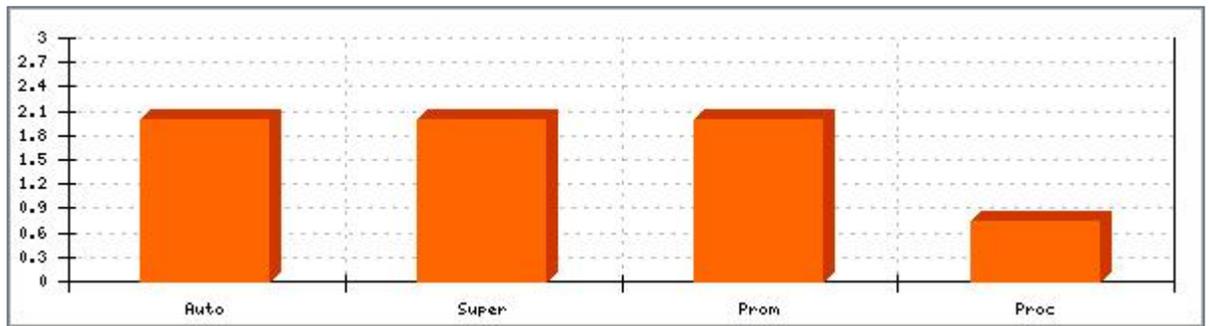
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



Orientación a resultados

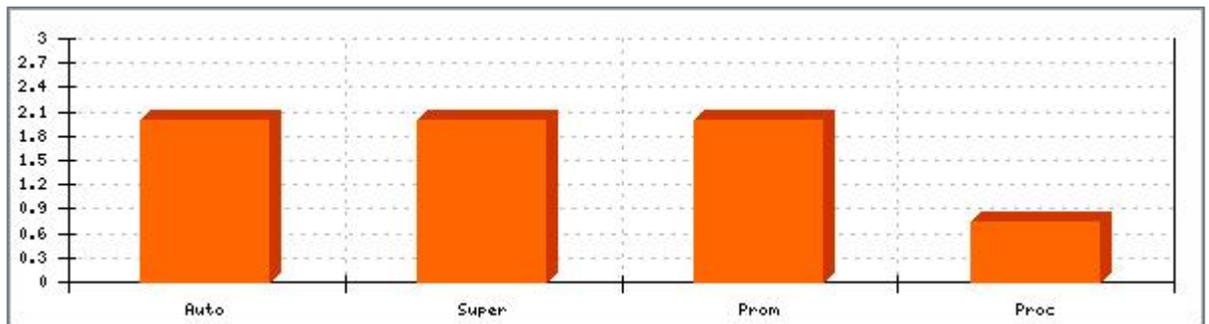
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

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

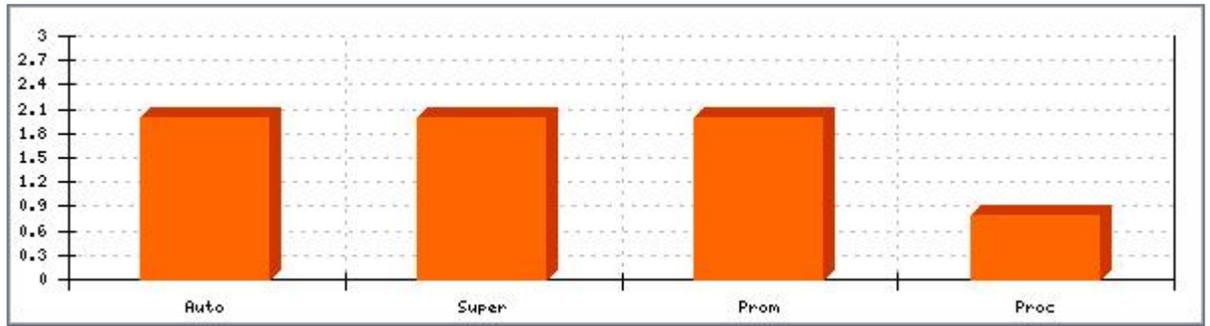
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

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



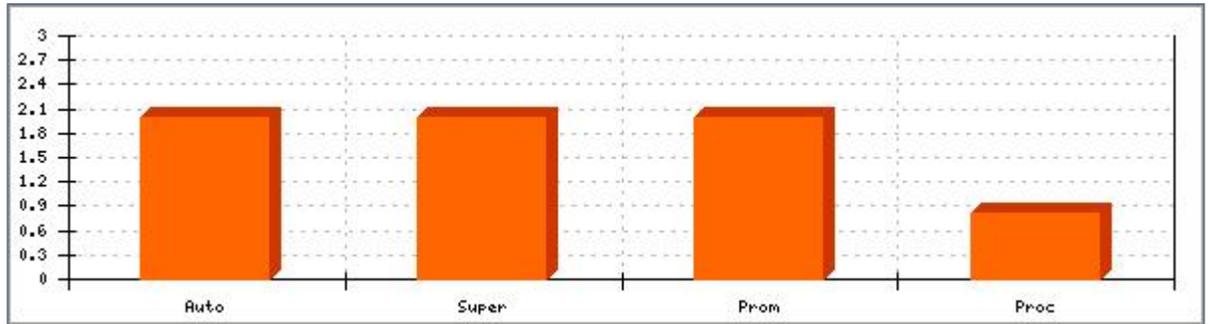
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

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)

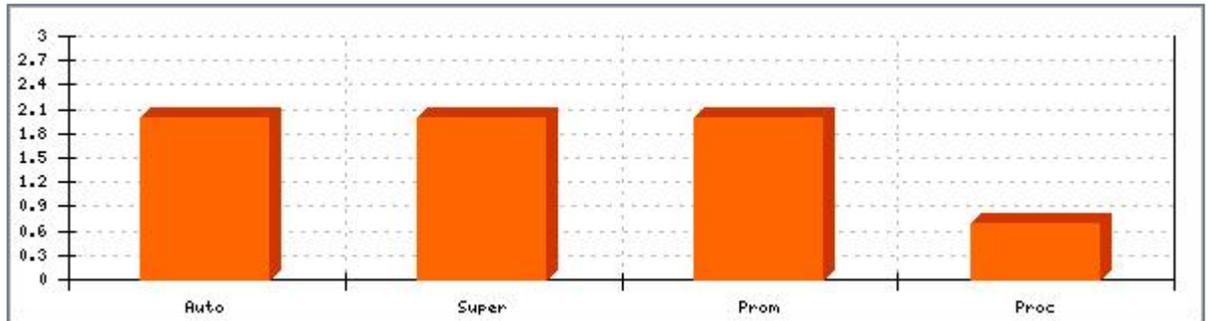
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.80



Enfoque en personas

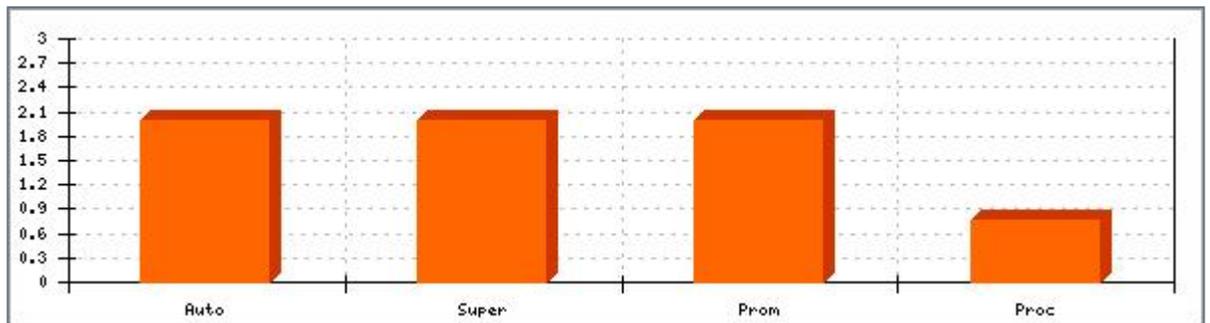
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



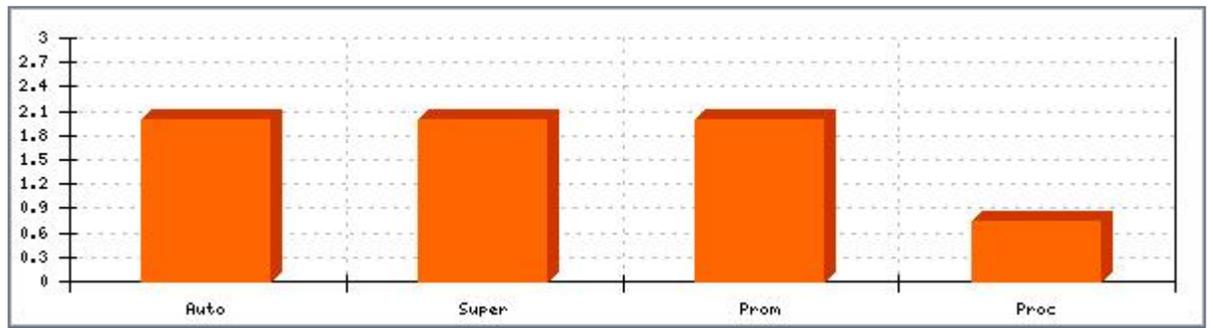
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

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 (2.00)

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



Visión Estratégica

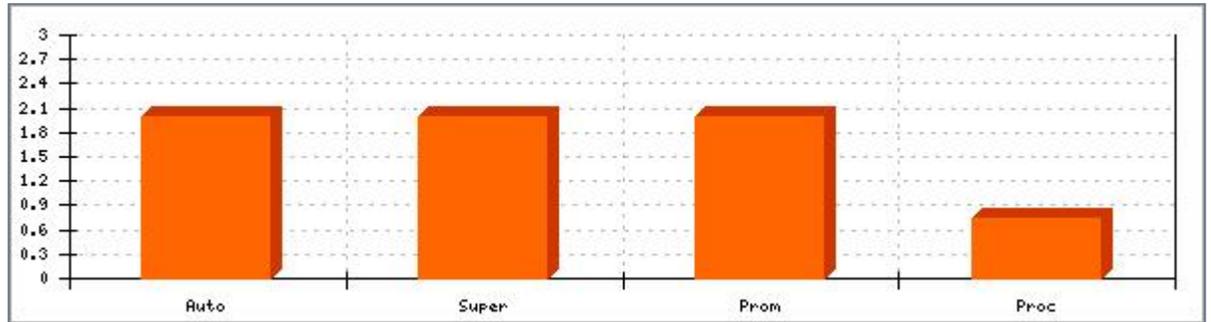
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

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



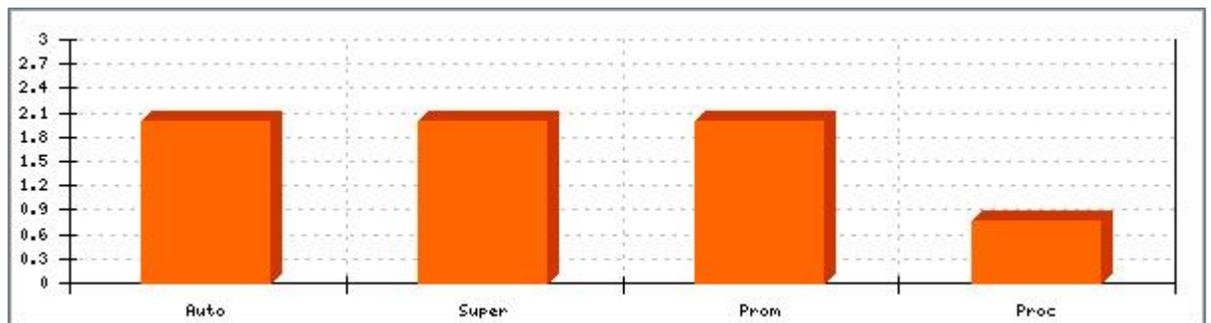
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	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. (2.00)

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





Comentarios de Objetivos

1 Alcanzar ventas

Autoevaluación : Ventas netas : USD 1008K, 108%

Supervisor : Venta USD 1008 K

2 Lograr abastecimiento

Autoevaluación : Facturación USD 43,174 - 62% (período con la cuenta Abril-Agosto)

3 Lograr abastecimiento

Autoevaluación : Cliente priorizó desarrollos en productos farma (sólidos).

4 Lograr abastecimiento

Supervisor : venta 2019 de frascos de 100 mL vial 100 mL, 150 mL = 69.2 K USD

5 Lograr abastecimiento

Supervisor : Cliente priorizó desarrollos en productos farma (sólidos)

6 Mejorar el margen

Autoevaluación : Margen USD 305,000, 122%

Supervisor : margen: 30% promedio USD 305 K

7 Recuperar ventas

Autoevaluación : "Facturación USD 7,774, 13%. Cliente mantenía stock de anterior fabricante, por lo cual no tuvo mayores pedidos en frascos."

Supervisor : Cliente mantenía stock de anterior fabricante, por lo cual no tuvo mayores pedidos en frascos. Por precios no se recuperó. venta: 7.77 K USD

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Comentario

Externo: proponer insumos que reduzcan procesos de fabricación.

Comentario

Interno: presentar reporte de visitas semanales.

Comentario

Proponer capacitaciones in-house al cliente para proyectos nuevos o línea de productos ya existentes.

Comentario

Cierre y mantenimiento negocio frascos 2019, cliente IQ Farma.

Comentario

Capacitaciones dentro de la compañía para aplicarlo a las ventas (taller de negociación).

Comentario

Promover la salida de productos de lento movimiento.

Comentario

Ejem. Coordinación con importaciones / operaciones en caso de observaciones con materiales.

Comentario

Ejem, en presentaciones técnicas contar con el soporte del equipo de laboratorio.

Comentario

SUPERVISOR

Comentario

Cumple con el presupuesto de ventas asignado.

Comentario

ofrece alternativas para los negocios asignados.

Comentario

Identifica necesidades y plantea actividades para cumplir las expectativas de los clientes

Comentario

Cierre y mantenimiento negocio frascos 2019, cliente IQ Farma

Comentario

Capacitaciones dentro de la compañía para aplicarlo a las ventas (taller de negociación)

Comentario

afronta dificultades del negocio, reclamo de IQ Farma por frascos con cristales. se consiguió la NC y mantener los precios 2019.

Comentario

Coordinación con importaciones /gerencia/ operaciones en caso de observaciones con materiales. Participación en los comité de compras.

Comentario

coordinación y presentación de proyectos como equipo.

Comentario

Soporte a los miembros del equipo en caso de ausencia de un miembro de del equipo o reemplazo en reuniones con clientes.

Comentario.

promueve las capacitaciones tanto con proveedores como con el equipo para tener un mejor manejo de la cartera y del negocio.

Comentario

Mantiene el respeto y guarda las formas en todo momento.

Comentario

feedback oportuno con todo el equipo.

Comentario.

Orientación a mantener cartera saludable y negocios de especialidades.

Comentario.

Miembro clave para establecer las estrategias del negocio por el conocimiento profundo de las necesidades de su cartera.

Comentario.

recibió las capacitaciones de Pinturas con el fin de incrementar su radio de acción.

