

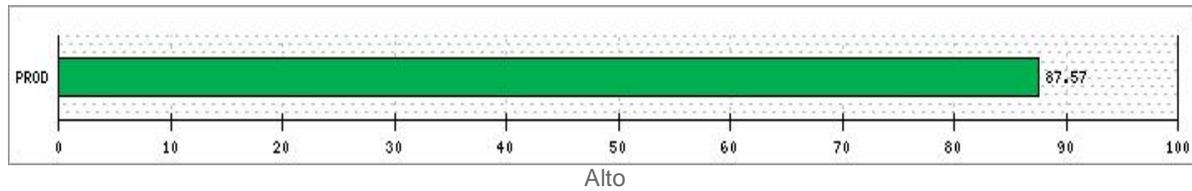
CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX
 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1711989770
Nombres :	MARCO VINICIO
Apellidos :	MORALES LEON
Dirección :	CALDERON
Teléfono :	2022319
Celular :	0998710944
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Agencia :	QUIFATEX
Departamento :	DIRECCION COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE NEGOCIACION FARMA
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	PEDRO BOHUSLAV VOTRUBA SYLVA
Área de Estudio :	BIOQUÍMICA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1976-02-01

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	33.33%	1	1
Cliente	33.33%	5	5
Par	33.33%	2	2

CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Par	Subor	Super	Prom
1	Determinación en la ejecución Medio	20.00%	4.50	3.10	4.00	0.00	4.00	3.70
2	Energización de personas Medio	20.00%	4.75	3.00	3.75	0.00	3.00	3.25
3	Obsesión por el cliente Medio	20.00%	4.50	3.15	4.25	0.00	3.75	3.72
4	Mentalidad digital Medio	20.00%	4.25	3.15	3.63	0.00	3.50	3.43
5	Foco en data Medio	20.00%	4.25	2.80	3.88	0.00	2.75	3.14
Promedio :								3.45
Promedio en Porcentaje :								68.93%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	ALCANZAR EL 100% DE CUMPLIMIENTO PLAN DE VENTAS 6+6 LÍNEAS A CARGO 2020 Alto	30%	100.00	100.00	100.00
2	ALCANZAR EL 100% DEL MARGEN BRUTO PRESUPUESTADO 2020 LÍNEAS A CARGO Alto	25%	100.00	100.00	100.00
3	DÍAS INVENTARIO UNV 2020 Alto	15%	100.00	100.00	100.00
4	GESTIÓN Y CIERRE DE RECUPEROS / REBATES 2020 Alto	15%	100.00	100.00	100.00
5	IMPLEMENTACIÓN DISTRIBUCIÓN DISTRIBUIDORES AUSTRO 2020 GLAXO OTC Alto	15%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					100.00
Promedio en Porcentaje :					100.00%

Determinación en la ejecución

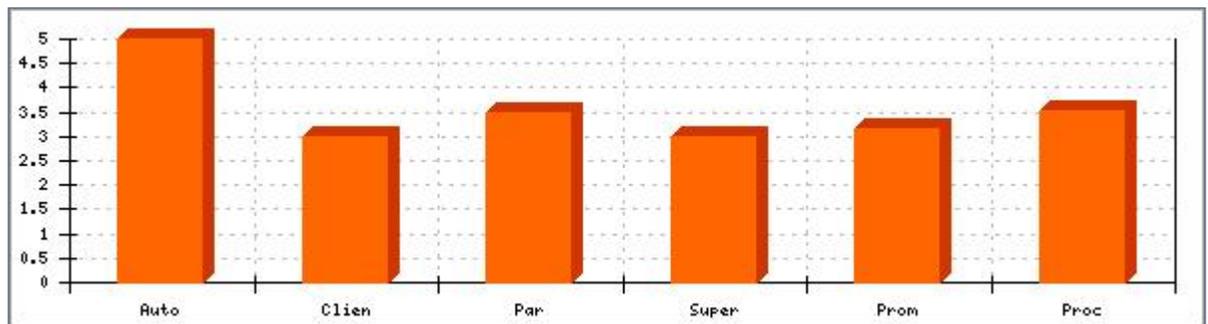
1.-

Diseña y monitorea planes:

Define planes concretos y medibles y realiza un adecuado acompañamiento y monitoreo.

(3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Par	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.54



2.-

Cumple metas:

Traza, ejecuta y cumple metas con calidad y sentido de urgencia, en tiempo y presupuesto.

(3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.64



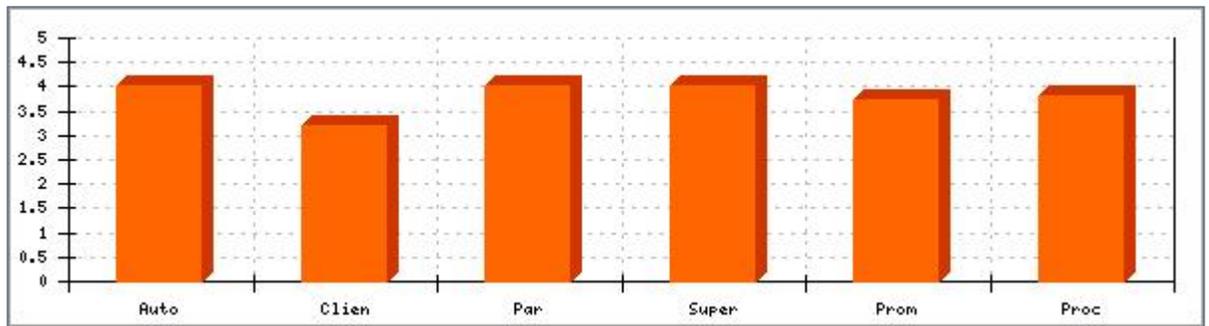
3.-

Es determinado:

Enfrenta y supera los obstáculos con valentía, resiliencia y perseverancia.

(3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.83



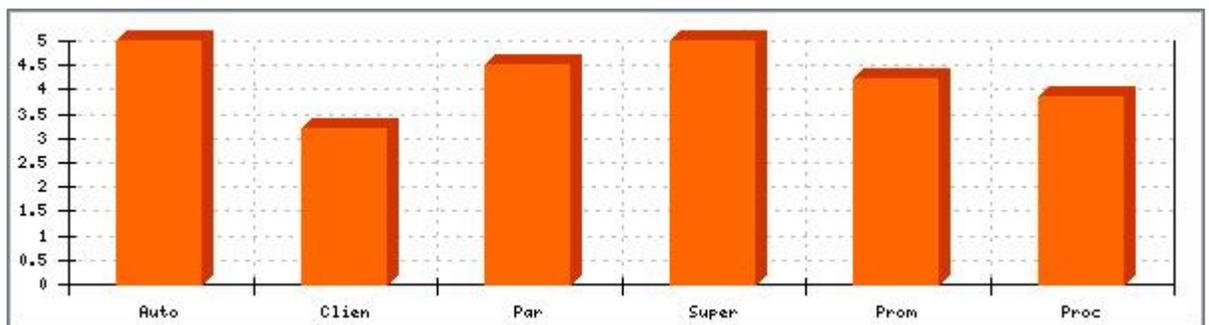
4.-

Colabora:

Trabaja conjuntamente con otras áreas y empresas con actitud positiva y alto nivel de confianza y coordinación.

(4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.20
Par	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	3.85



Energización de personas

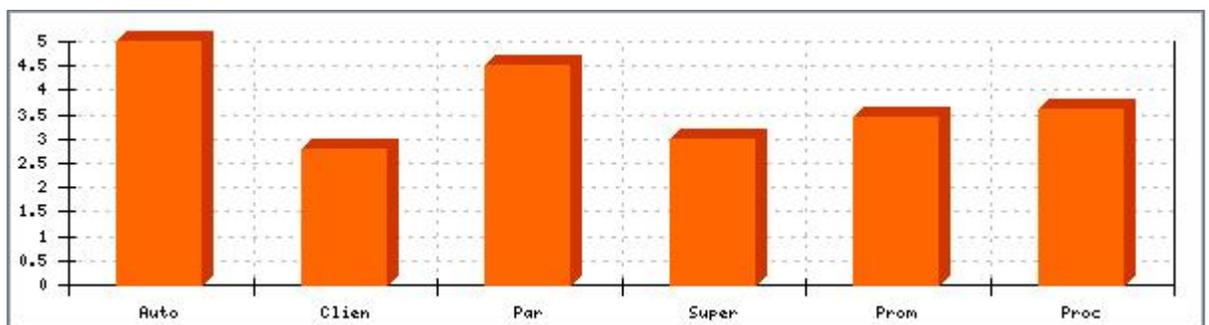
5.-

Moviliza:

Moviliza pares, jefes y colaboradores hacia propósitos trascendentes y acciones concretas.

(3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.80
Par	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.61



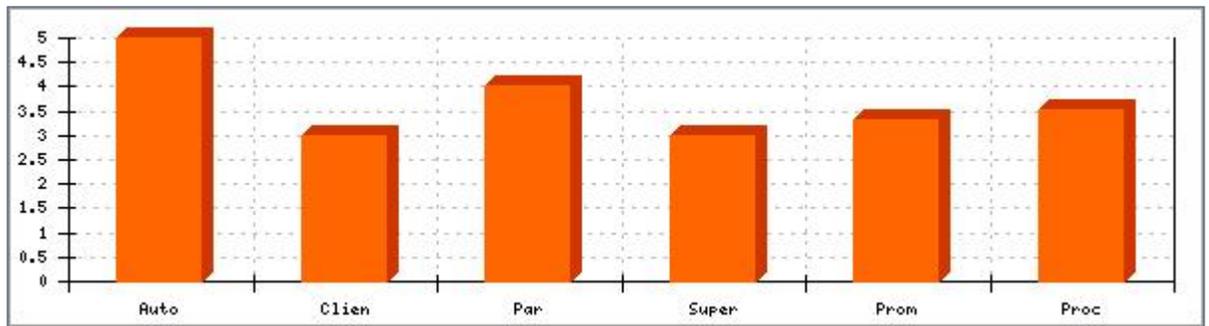
6.-

Impulsa desempeño:

Distingue, retroalimenta y reconoce el alto desempeño de sus colaboradores con genuino interés.

(3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.52



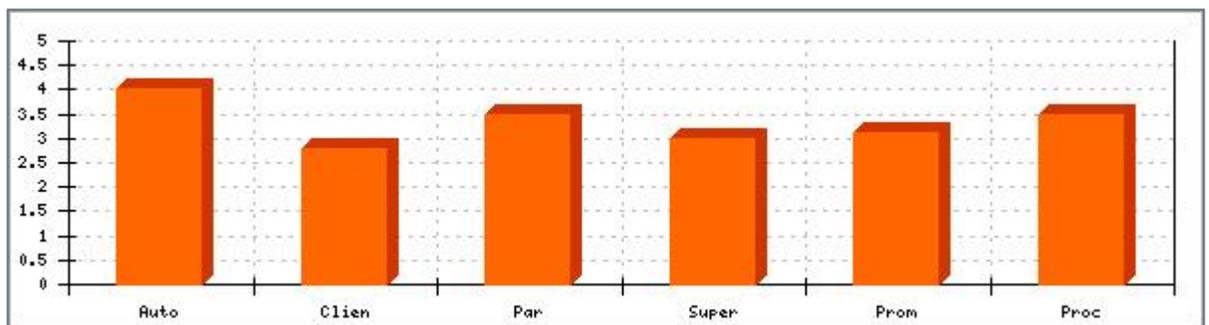
7.-

Gestiona equipos:

Contrata, desvincula, acompaña y desarrolla constantemente equipos y personas.

(3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.80
Par	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.48



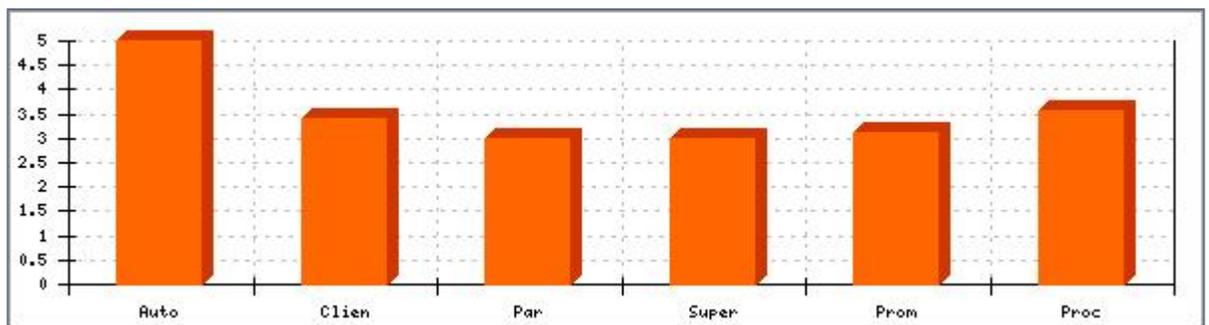
8.-

Empodera:

Provee al equipo ruta clara, autonomía razonable, confianza, responsabilidad para crear cambios deseados.

(3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.40
Par	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.57



Obsesión por el cliente

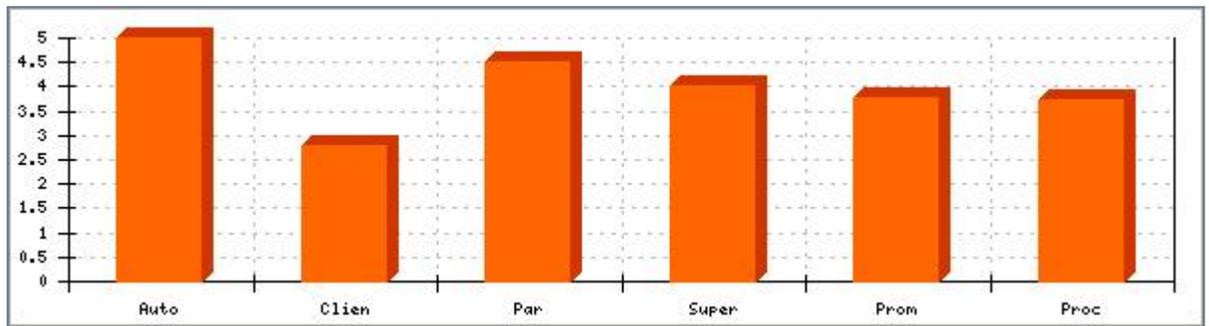
9.-

Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

(3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.80
Par	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.72



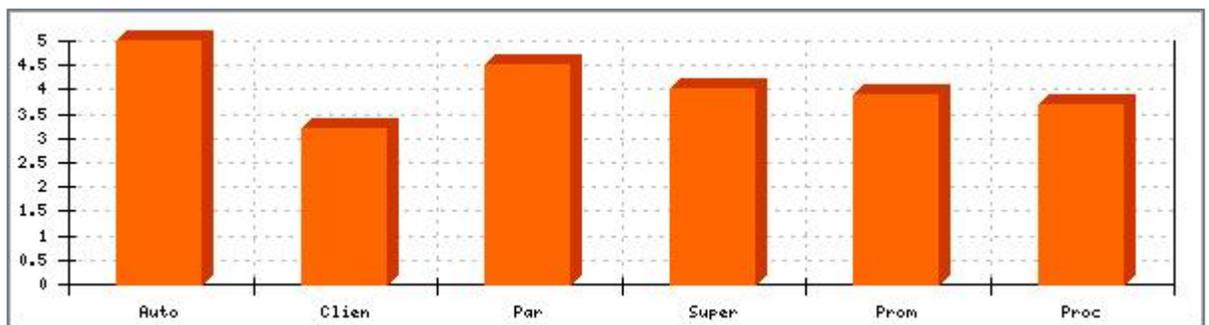
10.-

Co-crea soluciones:

Co-diseña proyectos y soluciones a oportunidades o pain-points pensando siempre en el cliente.

(3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.20
Par	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.70



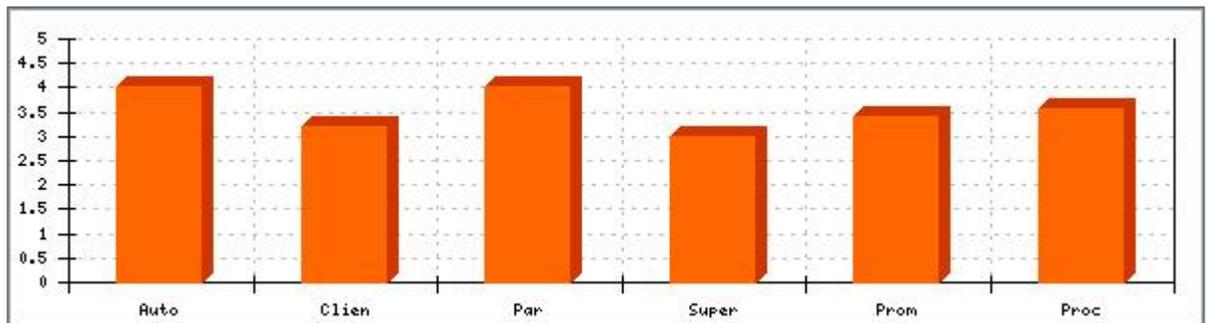
11.-

Mejora siempre:

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

(3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.55



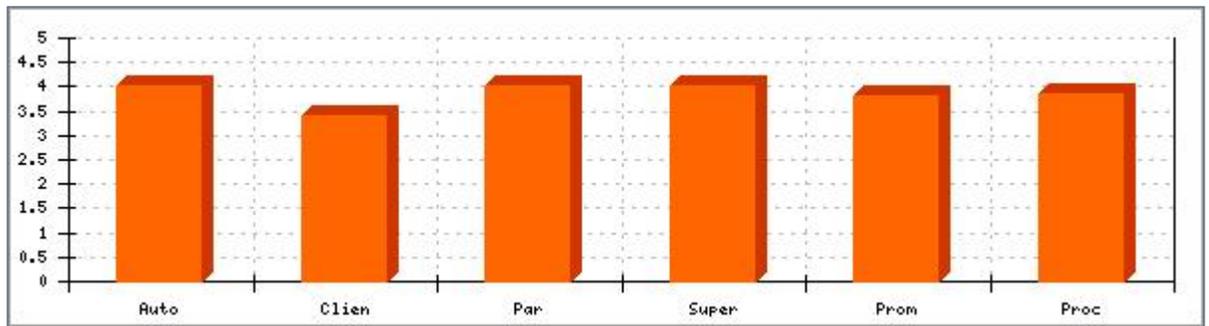
12.-

Satisface al cliente:

Procura satisfacer con excelencia a las exigencias de los clientes con respeto.

(3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.40
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.86



Mentalidad digital

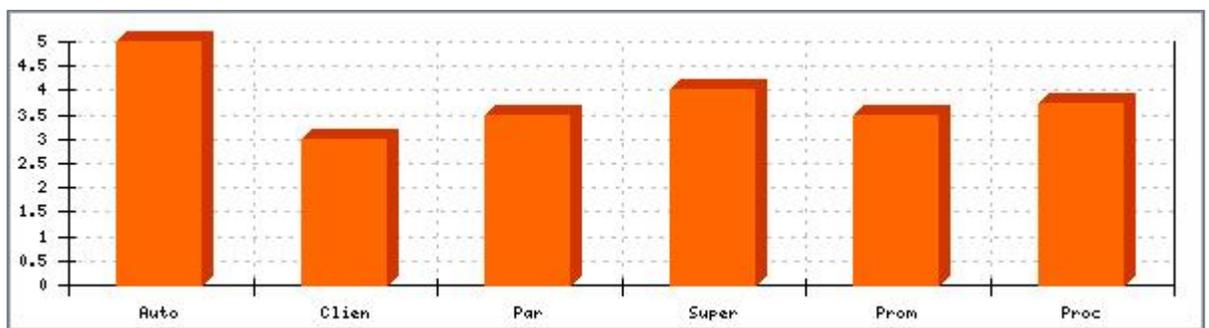
13.-

Trabaja ágil:

Aprende rápidamente e itera constantemente con manejo de la incertidumbre, a mbigüedad y contextos cambiantes.

(3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Par	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.73



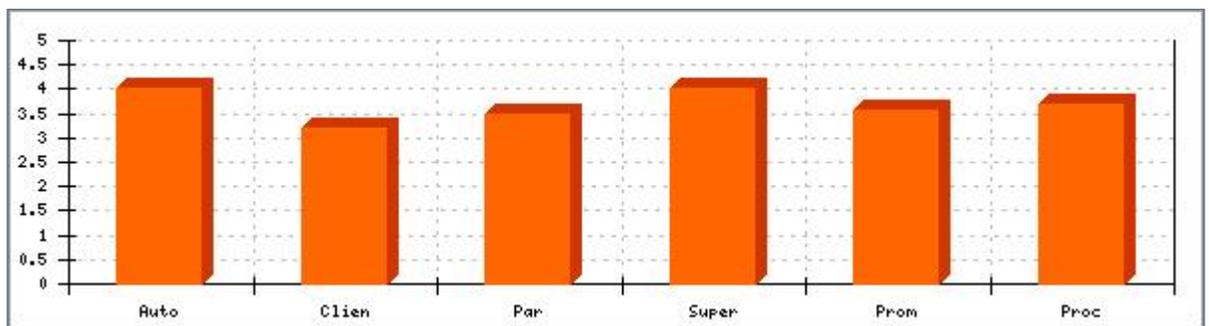
14.-

Experimenta:

Tiene capacidad para probar, medir y corregir en pequeño, aprender de cada experiencia y escalar productos y procesos.

(3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.68



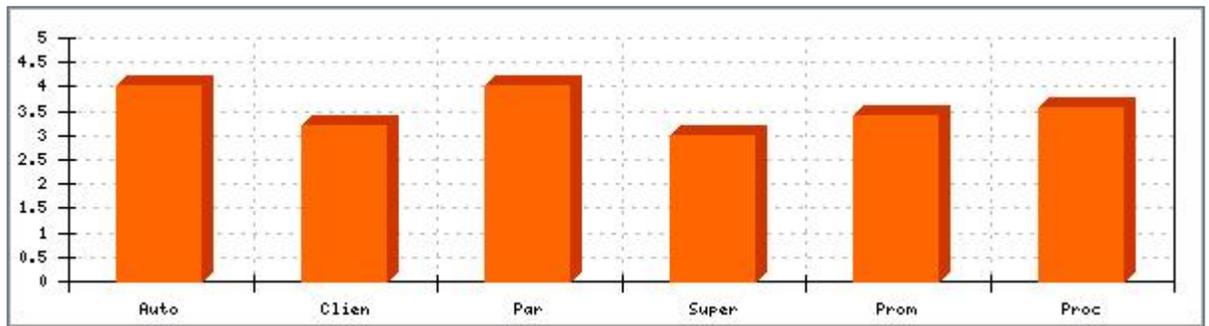
15.-

Es curioso estratégico:

Desaprende y aprende con facilidad convirtiendo el looking out en estrategia.

(3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.57



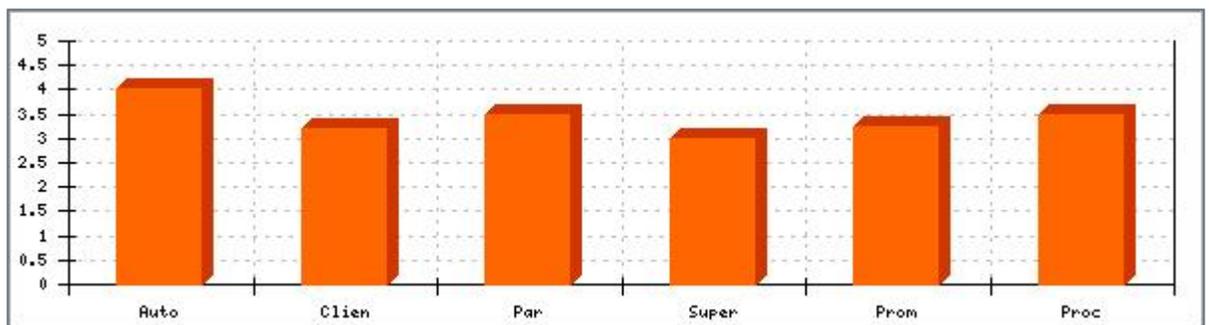
16.-

Es promotor experto:

Entiende, usa, facilita y promueve proactivamente el uso de métodos y herramientas digitales.

(3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.48



Foco en data

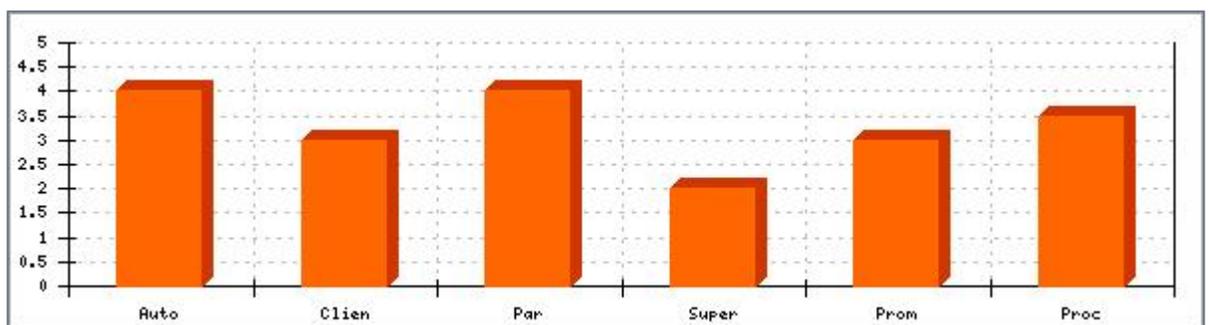
17.-

Fomenta data:

Propicia activamente que se generen modelos de recopilación y análisis de data e información diversa, relevante, útil y confiable.

(3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.50



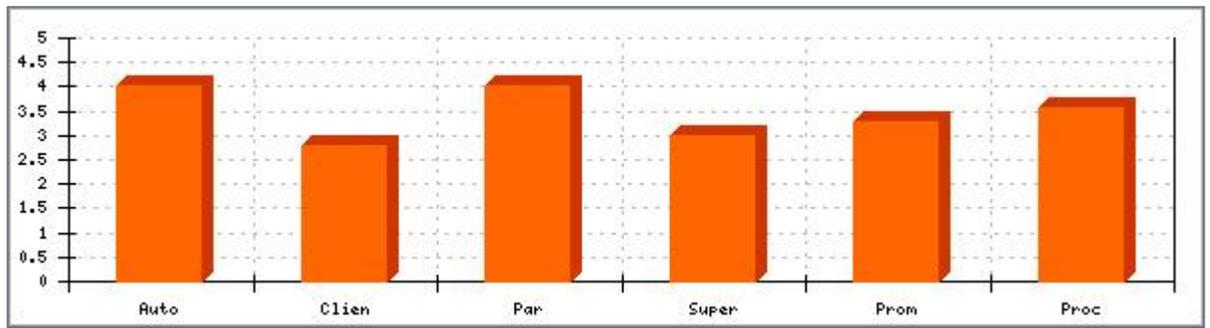
18.-

Retroalimentación con data:

Cuenta con indicadores relevantes y medibles para evaluar el performance de procesos y productos.

(3.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.80
Par	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	3.56



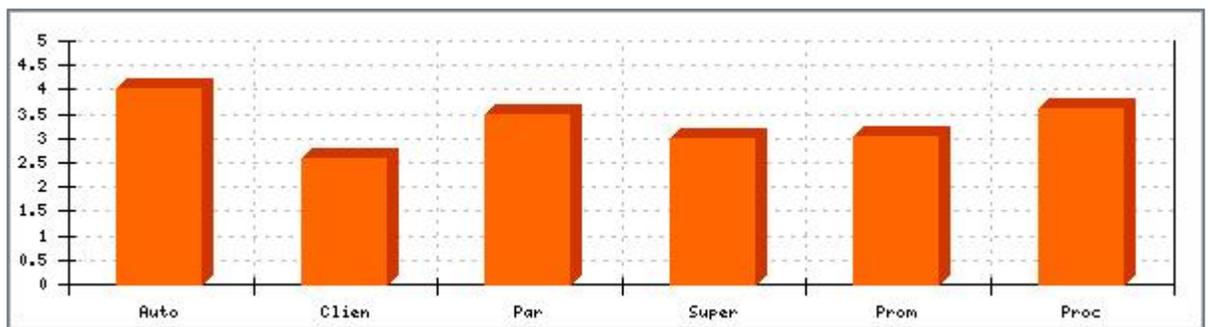
19.-

Ejecuta con data:

Toma y sustenta sus decisiones, acciones e ideas en base al análisis de data y evidencia.

(3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.60
Par	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.61



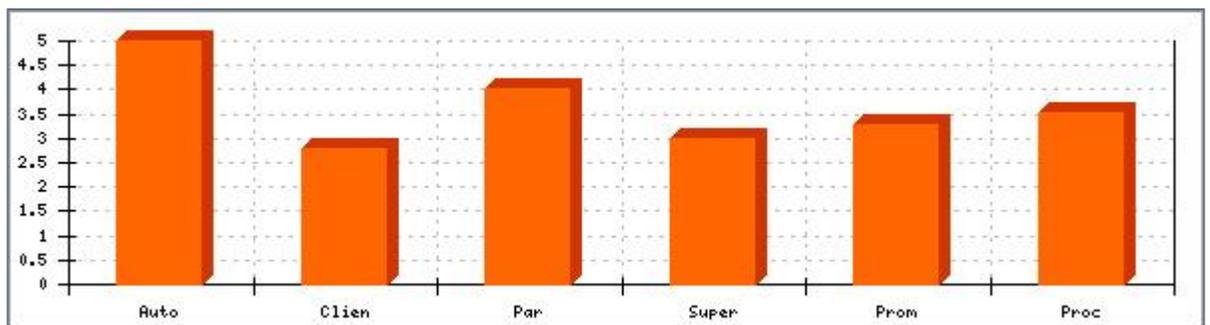
20.-

Difunde data:

Identifica, comparte y traslada información relevante al equipo, pares y colaboradores.

(3.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.80
Par	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	3.53



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Determinación en la ejecución)

Colabora:

Trabaja conjuntamente con otras áreas y empresas con actitud positiva y alto nivel de confianza y coordinación.

80.83%

(Obsesión por el cliente)

Co-crea soluciones:

Co-diseña proyectos y soluciones a oportunidades o pain-points pensando siempre en el cliente.

72.50%

(Obsesión por el cliente)

Satisface al cliente:

Procura satisfacer con excelencia a las exigencias de los clientes con respeto.

70.00%

(Obsesión por el cliente)

Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

69.17%

(Determinación en la ejecución)

Es determinado:

Enfrenta y supera los obstáculos con valentía, resiliencia y perseverancia.

68.33%

(Determinación en la ejecución)

Cumple metas:

Traza, ejecuta y cumple metas con calidad y sentido de urgencia, en tiempo y presupuesto.

66.67%

(Mentalidad digital)

Experimenta:

*Tiene capacidad para probar, medir y corregir en pequeño, aprender de cada experiencia y escalar productos y procesos.

64.17%

(Mentalidad digital)

Trabaja ágil:

Aprende rápidamente e itera constantemente con manejo de la incertidumbre, ambigüedad y contextos cambiantes.

62.50%

(Energización de personas)

Moviliza:

Moviliza pares, jefes y colaboradores hacia propósitos trascendentes y acciones concretas.

60.83%

(Obsesión por el cliente)

Mejora siempre:

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

60.00%

(Mentalidad digital)

Es curioso estratégico:

Desaprende y aprende con facilidad convirtiendo el looking out en estrategia.

60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

