



## Datos Personales



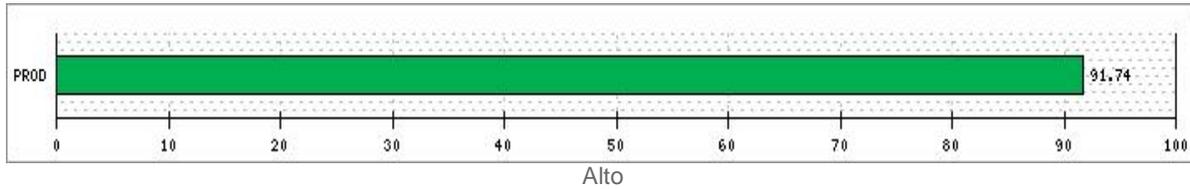
### CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1708864770
Nombres :	ALVARO ROBERTO
Apellidos :	ROMERO ALBAN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIFATEX
Departamento :	UNMC
Cargo :	GERENTE UNIDAD NEGOCIO MARKETING CONSUMO
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	GONZALO SEBASTIAN MANTILLA CALISTO
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
Subordinado	25.00%	2	2
Supervisor	25.00%	1	1
Cliente	25.00%	4	4
Par	25.00%	3	3

### CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Par	Subor	Super	Prom
1	Determinación en la ejecución Alto	20.00%	3.75	3.56	3.75	4.38	4.25	3.98
2	Energización de personas Medio	20.00%	3.25	3.38	3.67	4.13	4.00	3.79
3	Obsesión por el cliente Medio	20.00%	3.75	3.31	3.83	4.38	3.75	3.82
4	Mentalidad digital Alto	20.00%	3.00	3.38	4.17	4.75	4.75	4.26
5	Foco en data Alto	20.00%	4.00	3.19	3.75	4.75	4.25	3.98
<b>Promedio :</b>								<b>3.97</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>								<b>79.35%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cierre Contratos Nuevas líneas Consumo y Bienestar Alto	15%	100.00	100.00	100.00
2	Desarrollo de canales alternativos de venta Alto	25%	100.00	100.00	100.00
3	Evaluación nuevos negocios Alto	30%	100.00	100.00	100.00
4	Utilidad directa 2020 Alto	15%	100.00	100.00	100.00
5	Ventas 2020 Alto	15%	100.00	100.00	100.00
<b>Promedio :</b>					<b>100.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>100.00%</b>

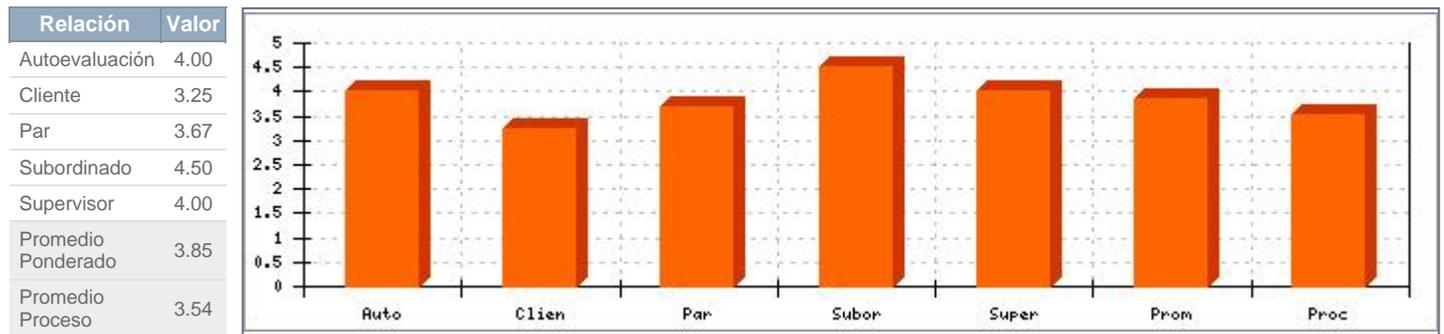
#### Determinación en la ejecución

1.-

#### Diseña y monitorea planes:

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

(3.85)

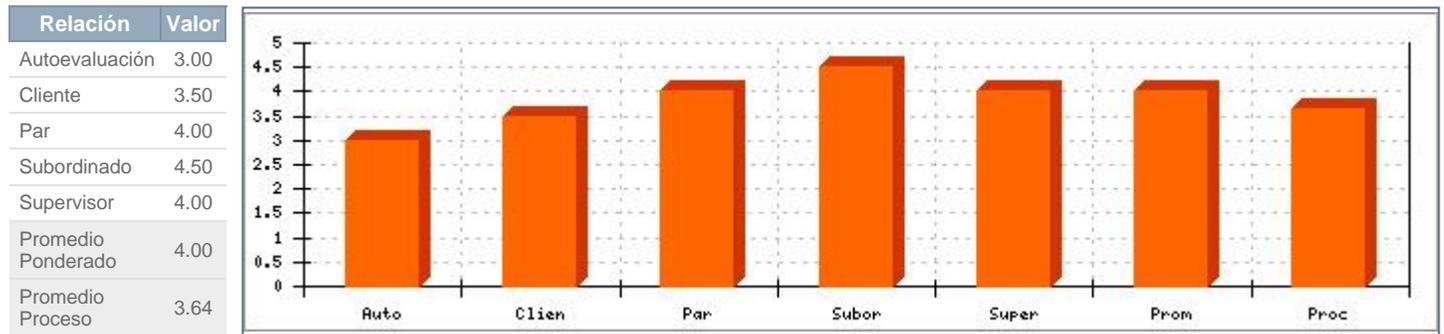


2.-

#### Cumple metas:

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

(4.00)



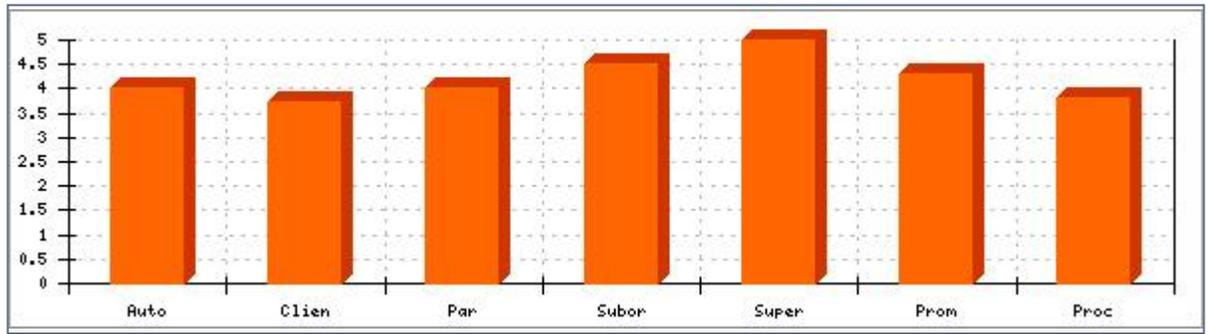
3.-

#### Es determinado:

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

(4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Par	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	3.83



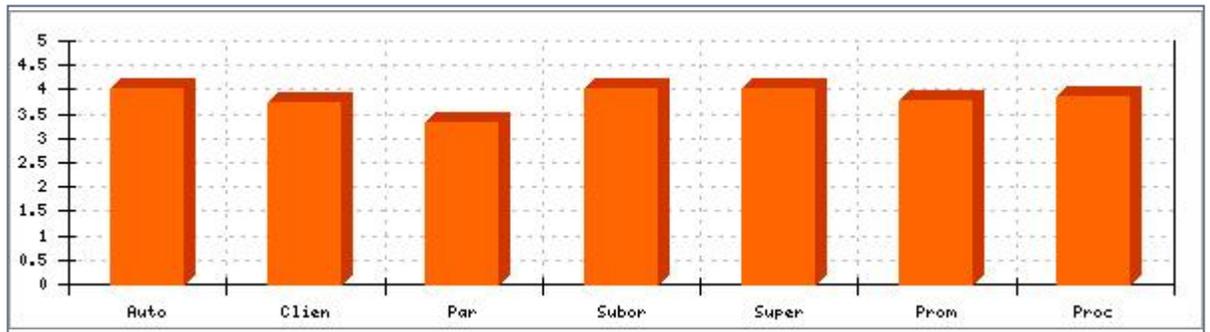
4.-

#### Colabora:

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

(3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Par	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.85



#### Energización de personas

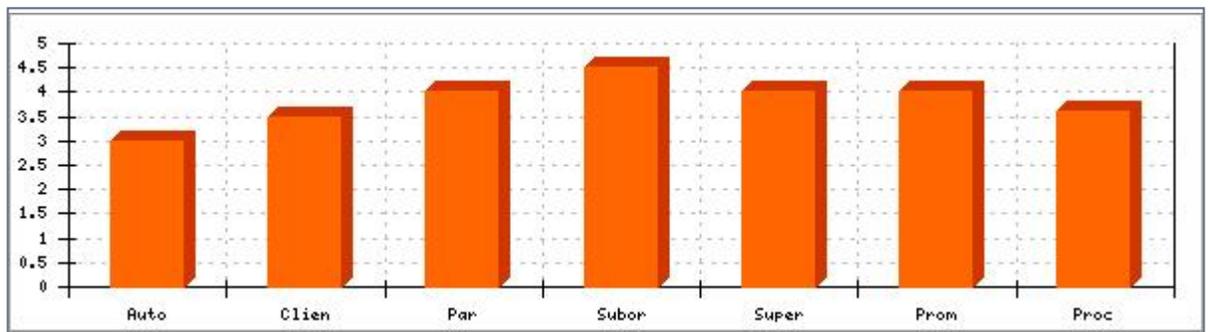
5.-

#### Moviliza:

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

(4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Par	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.61



6.-

#### Impulsa desempeño:

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

(3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	3.67
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.52



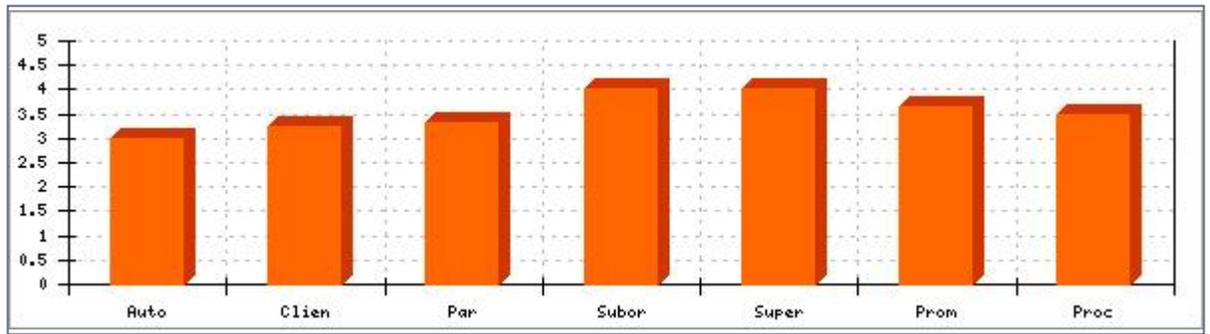
7.-

#### Gestiona equipos:

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

(3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.48



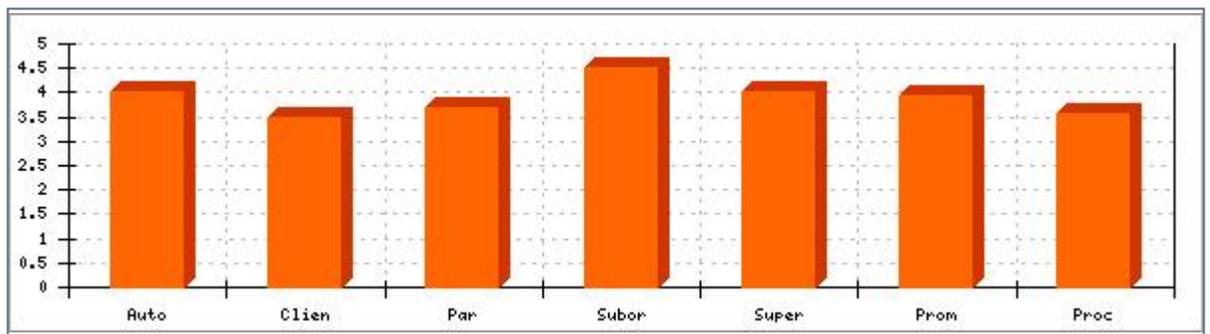
8.-

#### Empodera:

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

(3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.67
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.57



#### Obsesión por el cliente

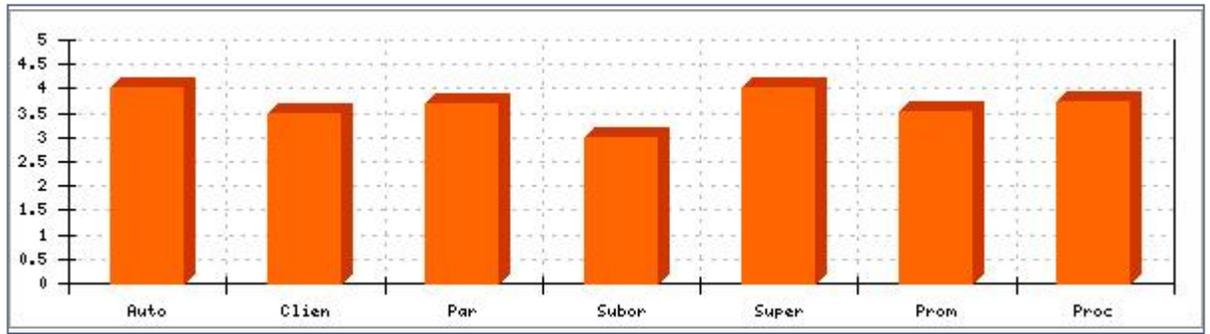
9.-

#### Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

(3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.67
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.72



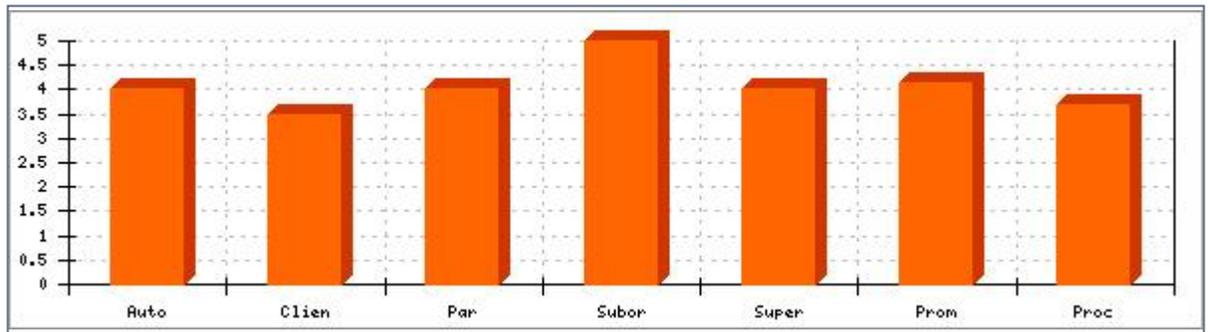
10.-

**Co-crea soluciones:**

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

(4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	3.70



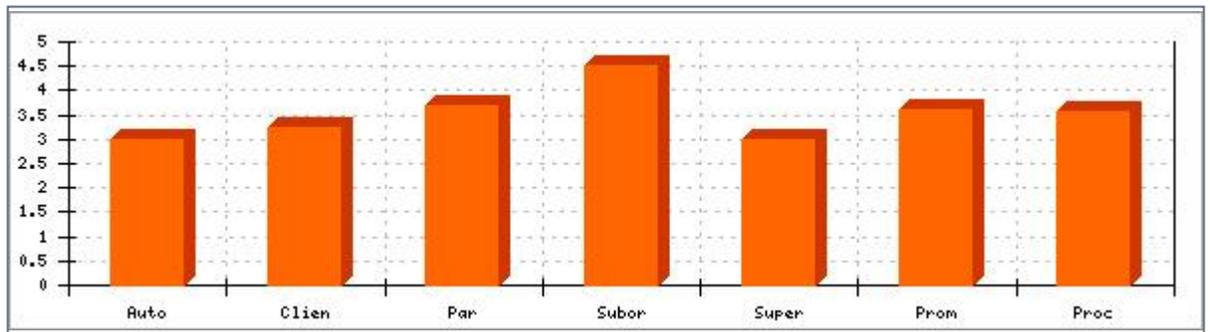
11.-

**Mejora siempre:**

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

(3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	3.67
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.55



12.-

**Satisface al cliente:**

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

(4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.86



## Mentalidad digital

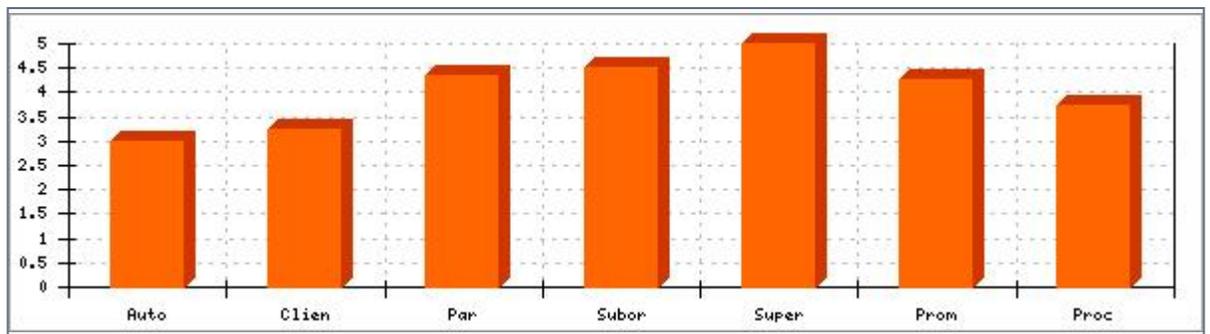
13.-

### Trabaja ágil:

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

(4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	4.33
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	3.73



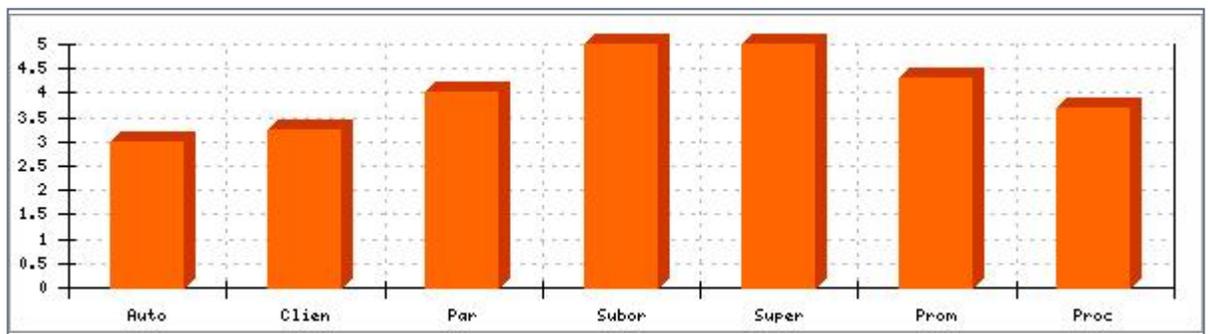
14.-

### Experimenta:

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

(4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	3.68



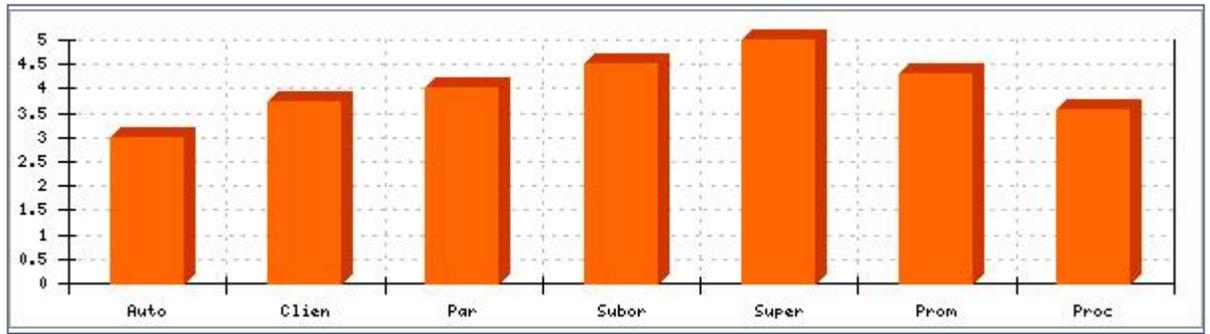
15.-

### Es curioso estratégico:

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

(4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Par	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	3.57



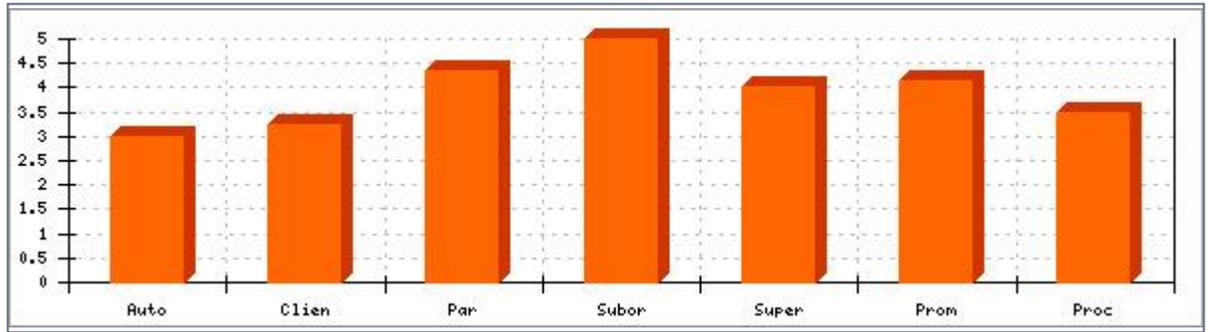
16.-

#### Es promotor experto:

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

(4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Par	4.33
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.48



#### Foco en data

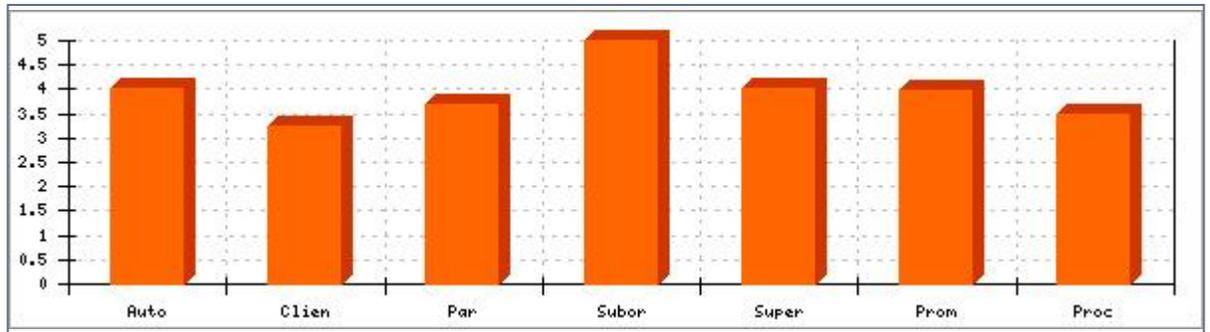
17.-

#### Fomenta data:

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

(3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.25
Par	3.67
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.50



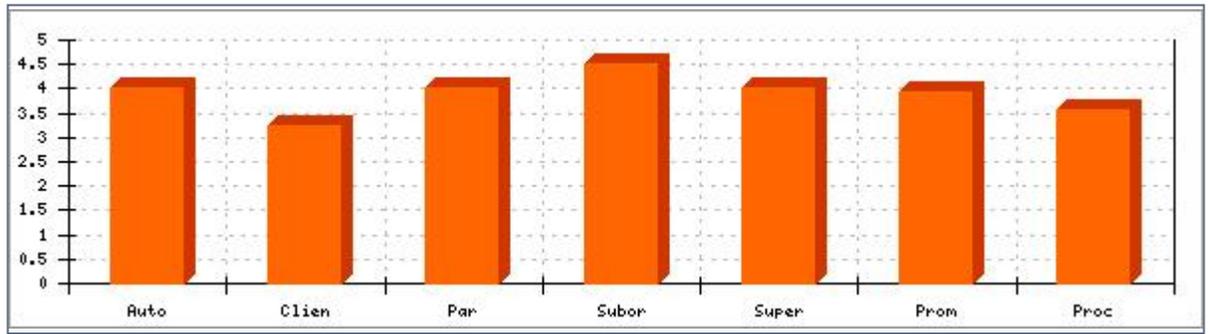
18.-

#### Retroalimentación con data:

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

(3.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.25
Par	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.56



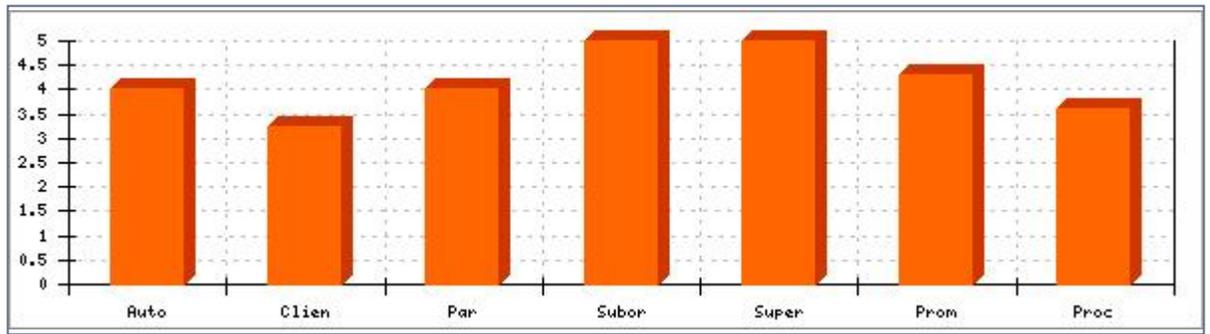
19.-

**Ejecuta con data:**

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

(4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.25
Par	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	3.61



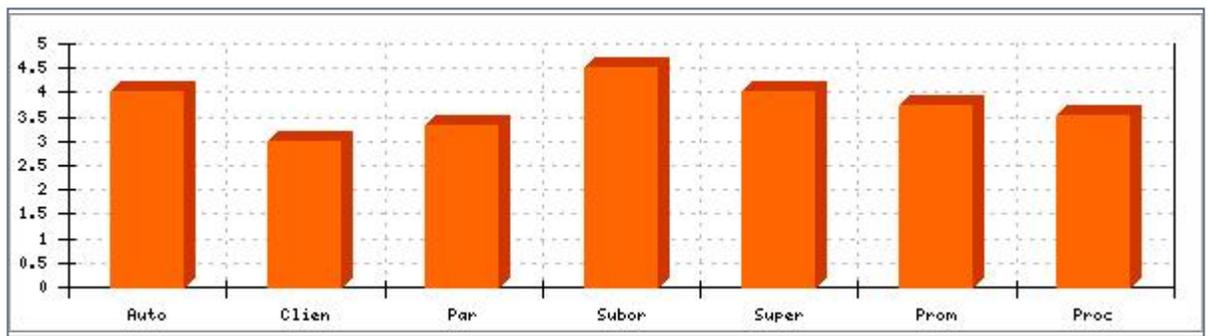
20.-

**Difunde data:**

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

(3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.53



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

(Determinación en la ejecución)

**Es determinado:**

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

82.81%

(Mentalidad digital)

**Experimenta:**

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

82.81%

(Mentalidad digital)

**Es curioso estratégico:**

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

82.81%

(Foco en data)

**Ejecuta con data:**

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

82.81%

(Mentalidad digital)

**Trabaja ágil:**

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

81.77%

(Mentalidad digital)

**Es promotor experto:**

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

78.65%

(Obsesión por el cliente)

**Co-crea soluciones:**

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

78.13%

(Determinación en la ejecución)

**Cumple metas:**

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

75.00%

(Energización de personas)

**Moviliza:**

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

75.00%

(Obsesión por el cliente)

**Satisface al cliente:**

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

75.00%

(Foco en data)

**Fomenta data:**

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

74.48%

(Foco en data)

**Retroalimentación con data:**

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

73.44%

(Energización de personas)

**Empodera:**

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

72.92%

(Determinación en la ejecución)

**Diseña y monitorea planes:**

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

71.35%

(Determinación en la ejecución)

**Colabora:**

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

69.27%

(Foco en data)

**Difunde data:**

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

67.71%

(Energización de personas)

**Gestiona equipos:**

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

66.15%

(Energización de personas)

**Impulsa desempeño:**

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

65.10%

(Obsesión por el cliente)

**Mejora siempre:**

• Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

65.10%

(Obsesión por el cliente)

**Conoce al cliente:**

• Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

63.54%

**Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)**

No existen Áreas de Desarrollo

