

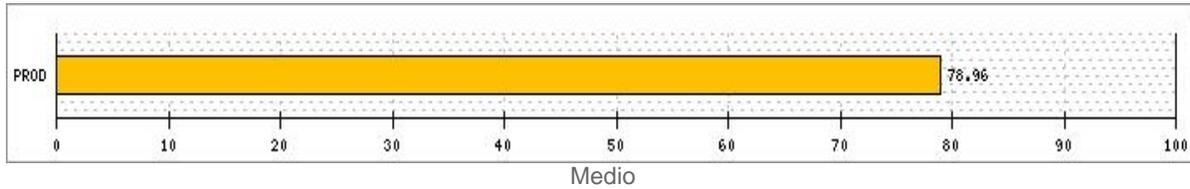
**CIERRE EVD METAS QUIFATEX.**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1711492452
Nombres :	SAUL EDUARDO
Apellidos :	GALARZA OLEAS
Dirección :	CUMBAYA, URB. LA CATOLICA
Teléfono :	095 933649
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DE MARKETING SALUD (UNMS)
Departamento :	MARKETING
Cargo :	JEFE DE LÍNEA
Nivel Jerárquico :	N3
Jefe Inmediato :	ALVARO CASAS SINISTERRA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

**Peso de las Evaluaciones:**

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Subordinado	25.00%	3	3
Supervisor	25.00%	1	1
Cliente	25.00%	2	2
Par	25.00%	3	3

### CIERRE EVD METAS QUIFATEX. EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Par	Subor	Super	Prom
1	Determinación en la ejecución Medio	20.00%	4.00	3.13	3.50	4.08	3.25	3.49
2	Energización de personas Medio	20.00%	3.50	2.88	3.42	3.88	3.25	3.35
3	Obsesión por el cliente Medio	20.00%	3.25	3.13	3.33	4.25	3.25	3.49
4	Mentalidad digital Medio	20.00%	3.75	3.75	3.33	4.38	3.50	3.74
5	Foco en data Medio	20.00%	3.75	3.38	3.50	4.25	3.00	3.53
<b>Promedio :</b>								<b>3.52</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>								<b>70.42%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar una Utilidad Directa acumulada para línea ETA de \$563.999 a dic 2020 Medio	25%	63.00	63.00	63.00
2	Alcanzar una venta para la línea ETA de \$5.565.513 a dic 2020 Alto	25%	81.50	82.00	82.00
3	Conseguir una venta neta de \$120.000 con Materna a dic 2020 Alto	20%	91.70	92.00	92.00
4	Viabilizar al menos 1 iniciativa de lanzamientos o nuevas representaciones o licenciadas con firma de convenio o contrato Alto	30%	100.00	100.00	100.00
<b>Promedio :</b>					<b>84.65</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>84.65%</b>

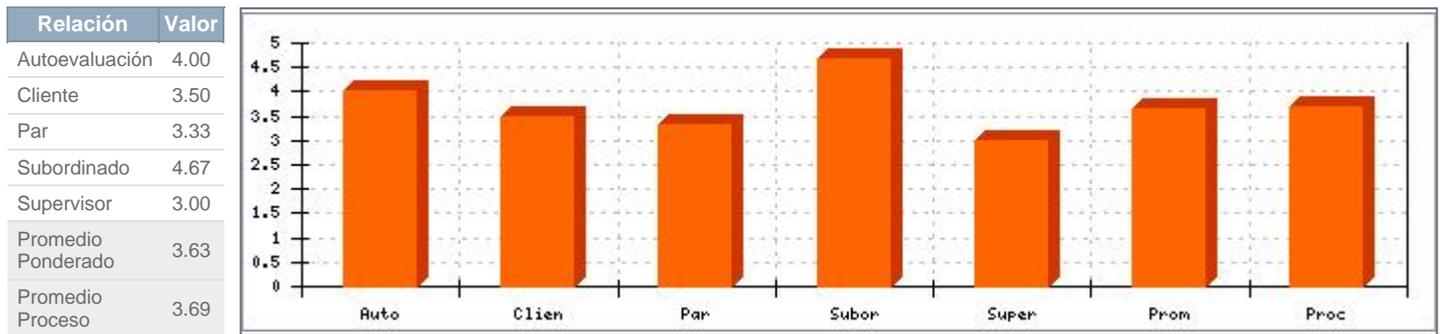
#### Determinación en la ejecución

1.-

#### Diseña y monitorea planes:

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

(3.63)

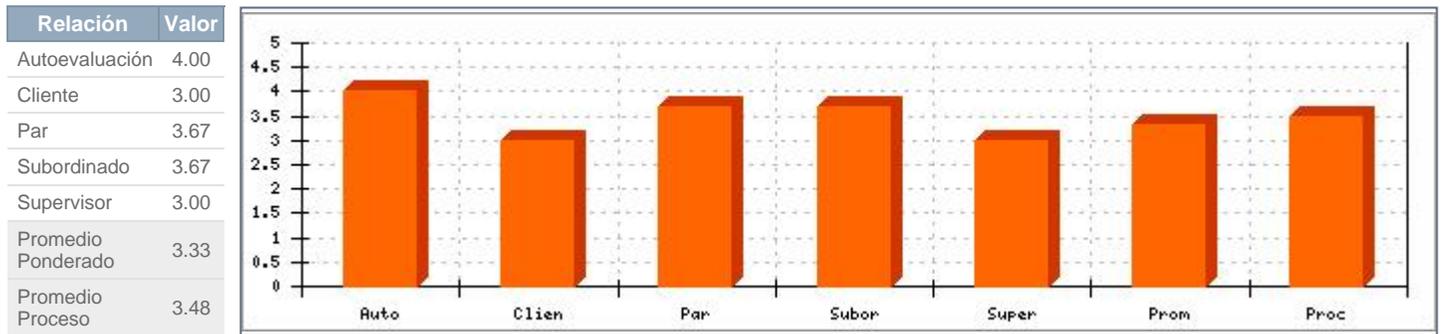


2.-

#### Cumple metas:

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

(3.33)



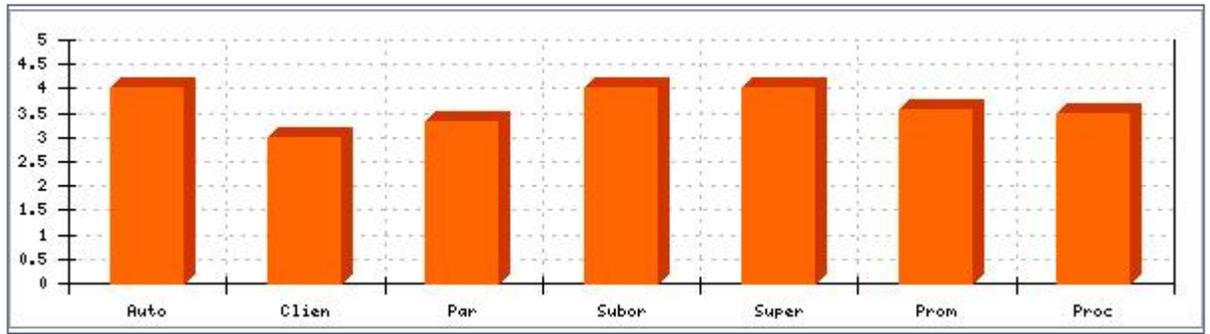
3.-

#### Es determinado:

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

(3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.47



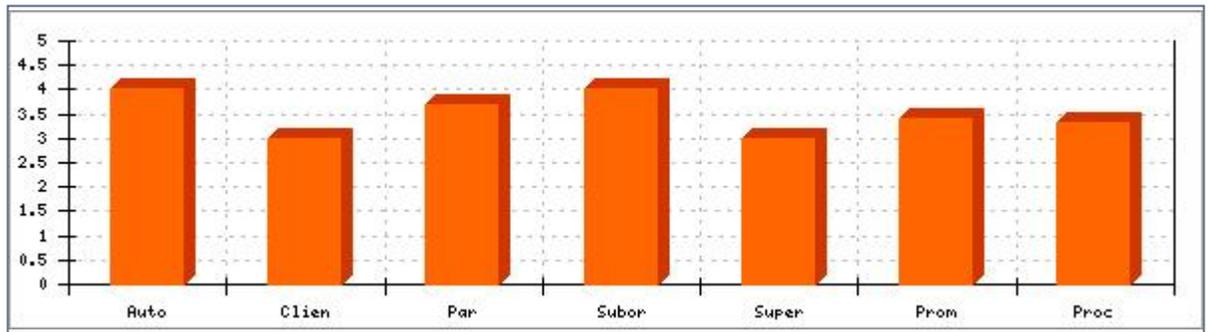
4.-

#### Colabora:

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

(3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.67
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.33



#### Energización de personas

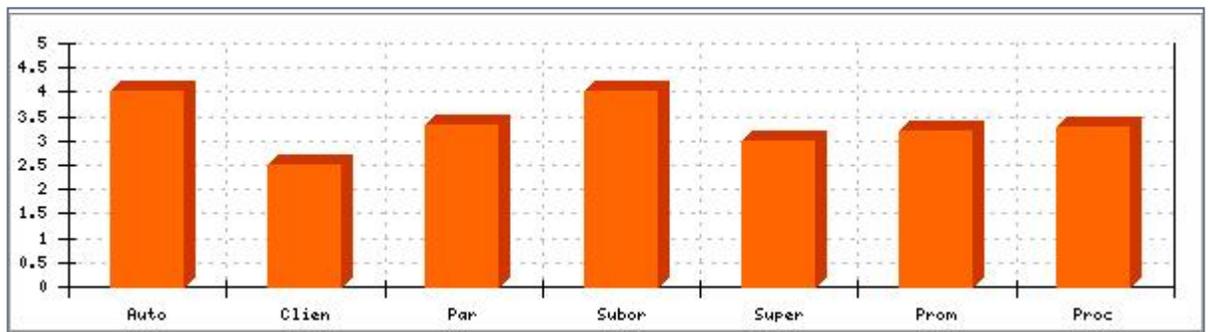
5.-

#### Moviliza:

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

(3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Par	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.28



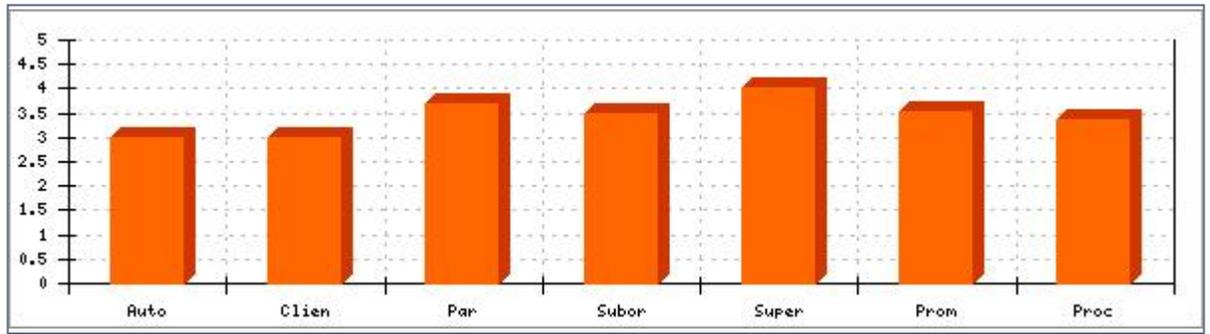
6.-

#### Impulsa desempeño:

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

(3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Par	3.67
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.36



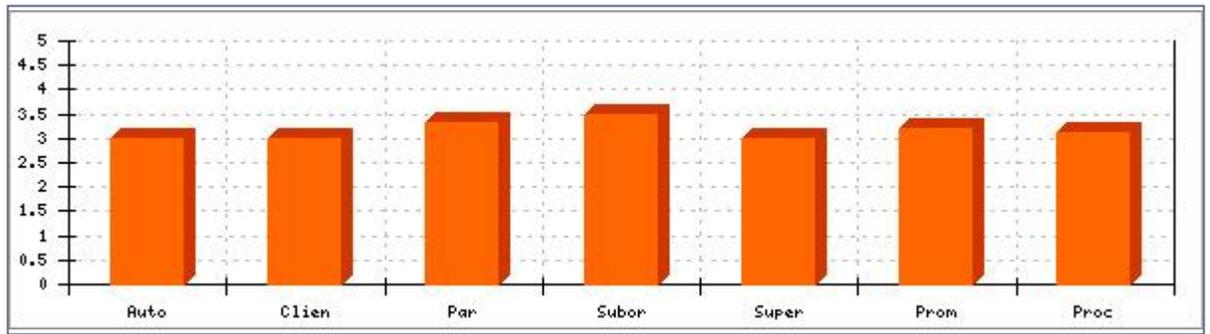
7.-

#### Gestiona equipos:

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

(3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Par	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.12



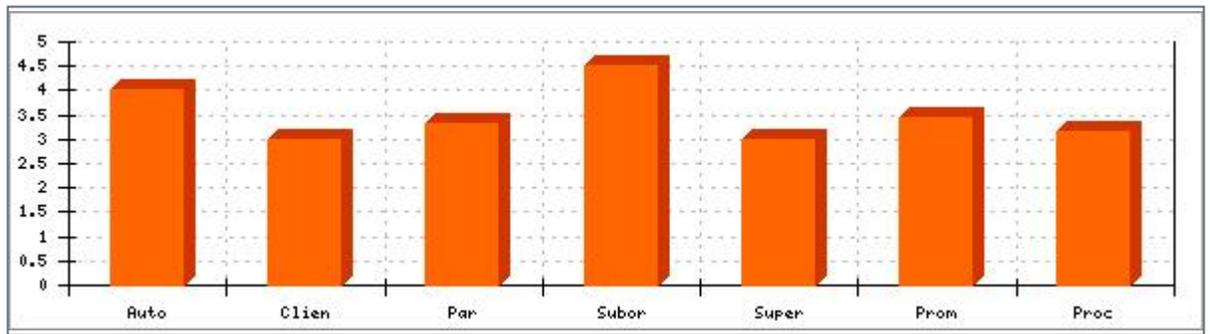
8.-

#### Empodera:

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

(3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.17



#### Obsesión por el cliente

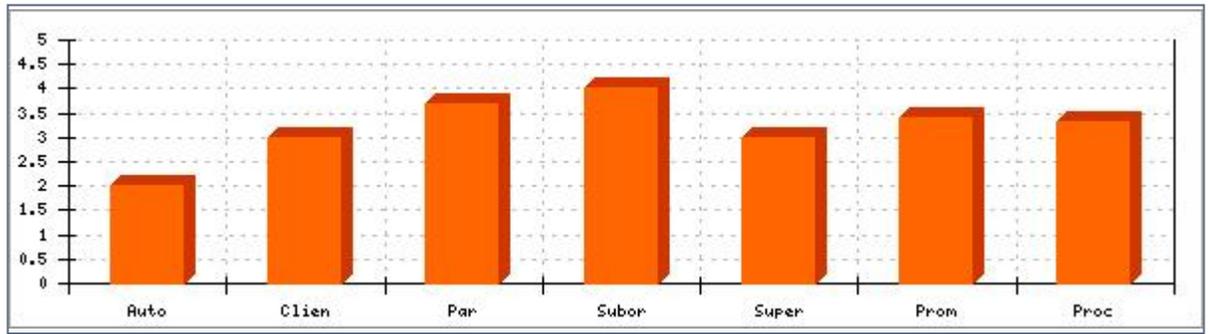
9.-

#### Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

(3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.00
Par	3.67
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.33



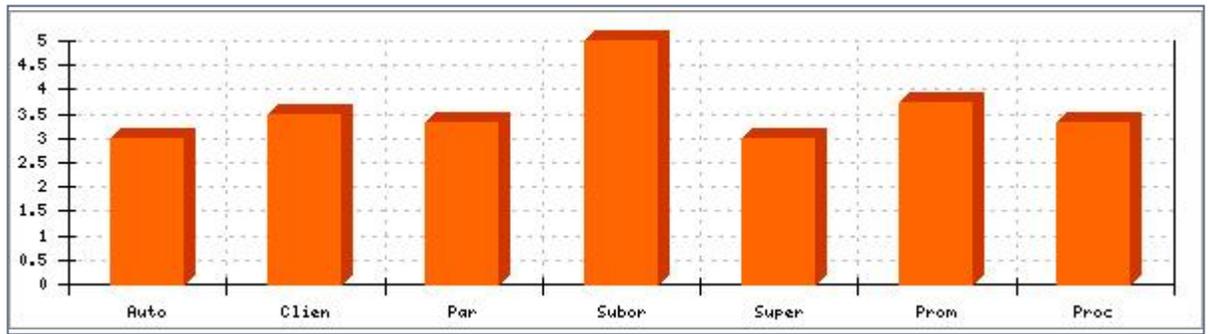
10.-

**Co-crea soluciones:**

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

(3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Par	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.32



11.-

**Mejora siempre:**

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

(3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.34



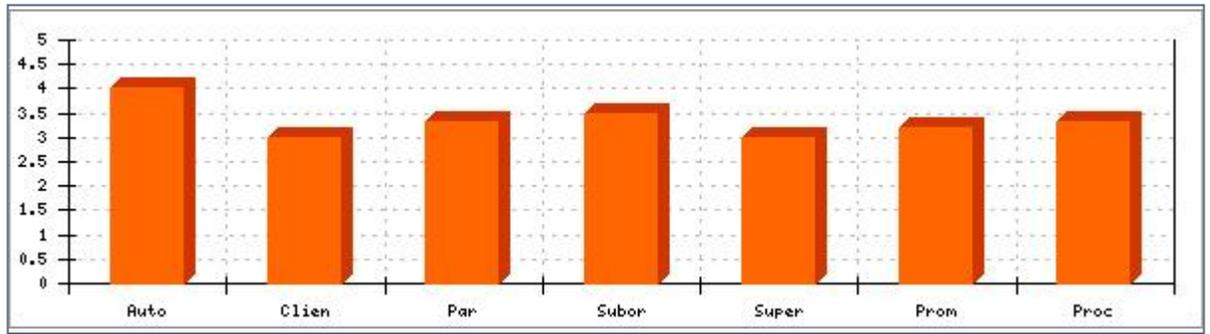
12.-

**Satisface al cliente:**

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

(3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.33



### Mentalidad digital

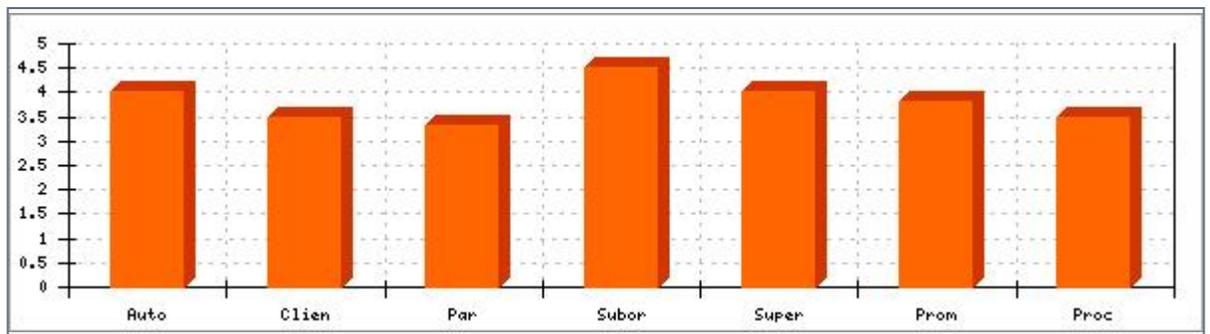
13.-

#### Trabaja ágil:

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

(3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.49



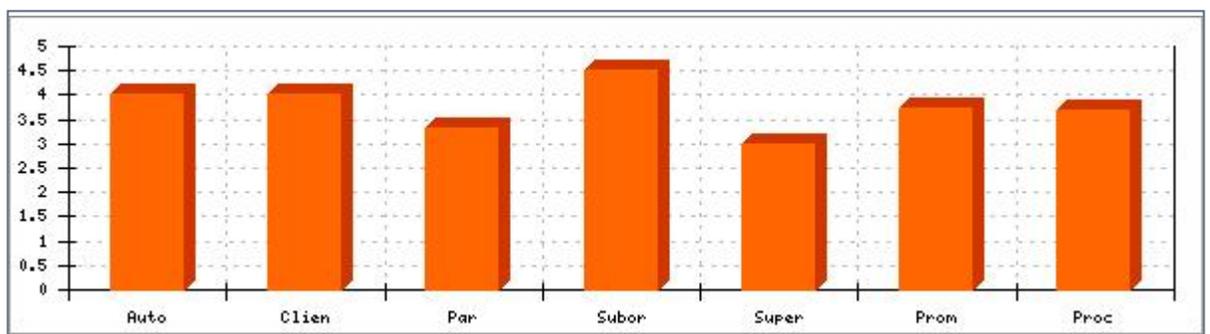
14.-

#### Experimenta:

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

(3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Par	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.67



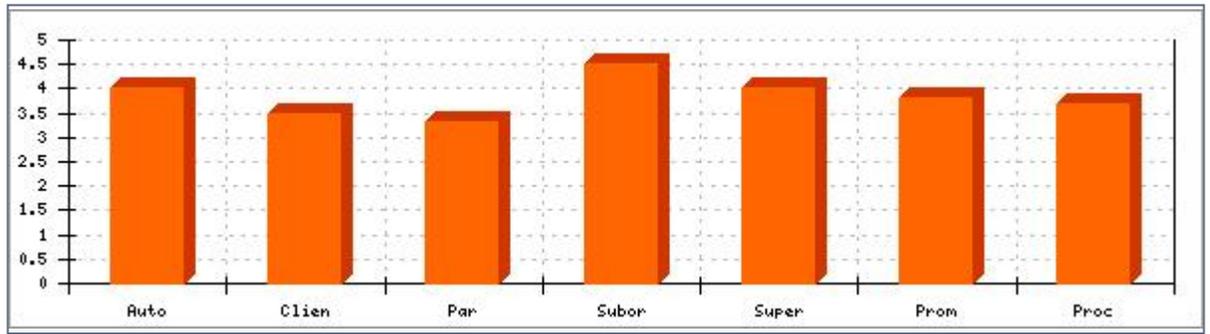
15.-

#### Es curioso estratégico:

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

(3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.68



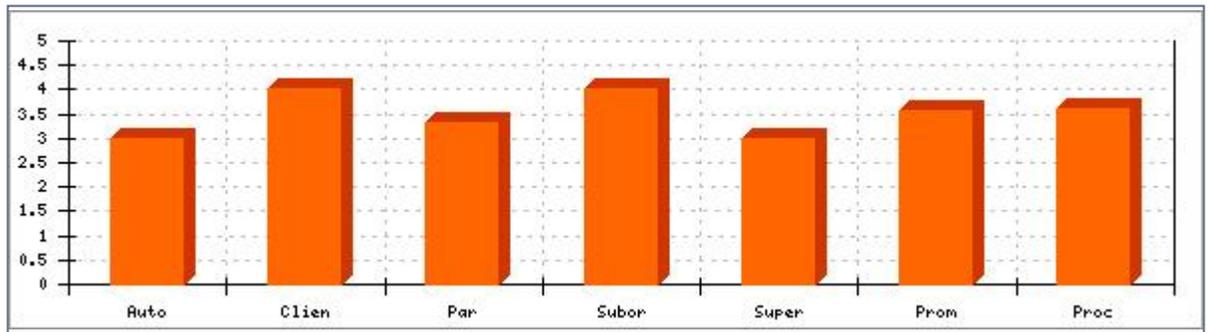
16.-

#### Es promotor experto:

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

(3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Par	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.59



#### Foco en data

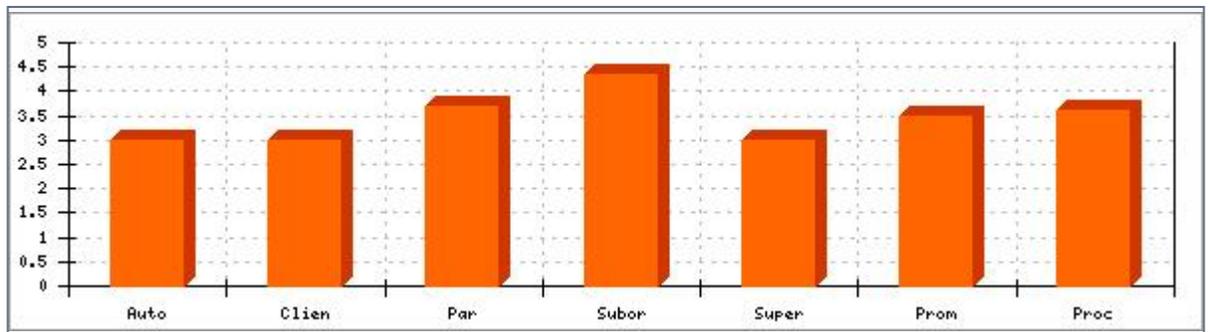
17.-

#### Fomenta data:

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

(3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Par	3.67
Subordinado	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.60



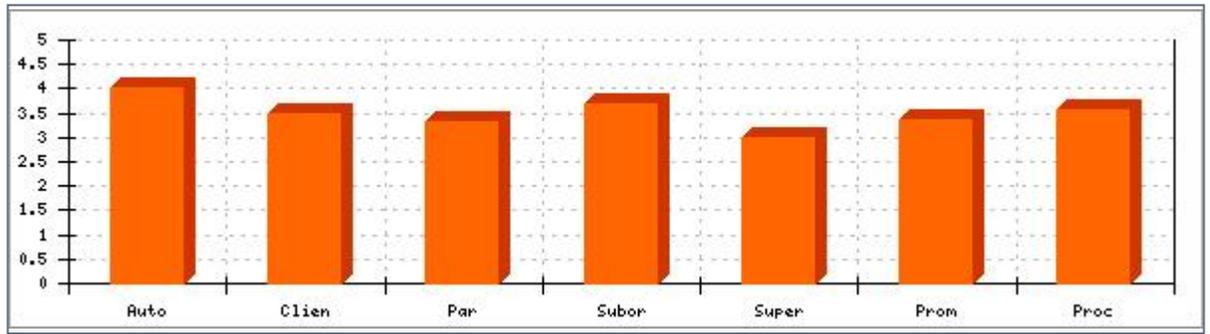
18.-

#### Retroalimentación con data:

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

(3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.33
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.55



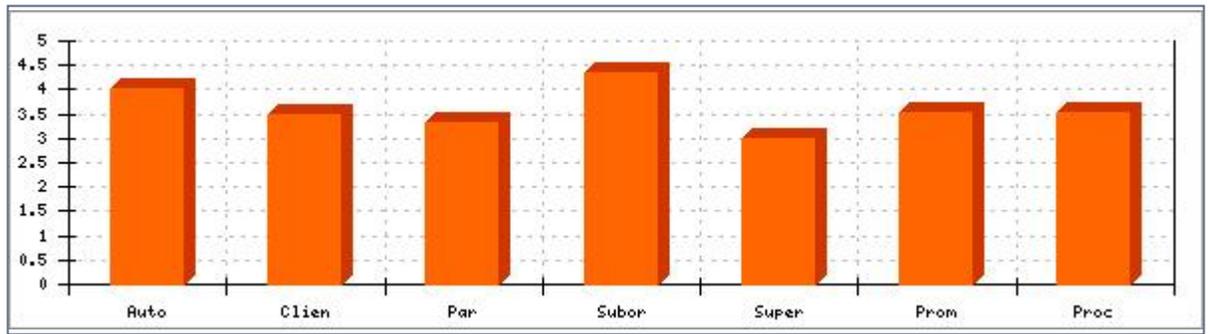
19.-

**Ejecuta con data:**

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

(3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.33
Subordinado	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.52



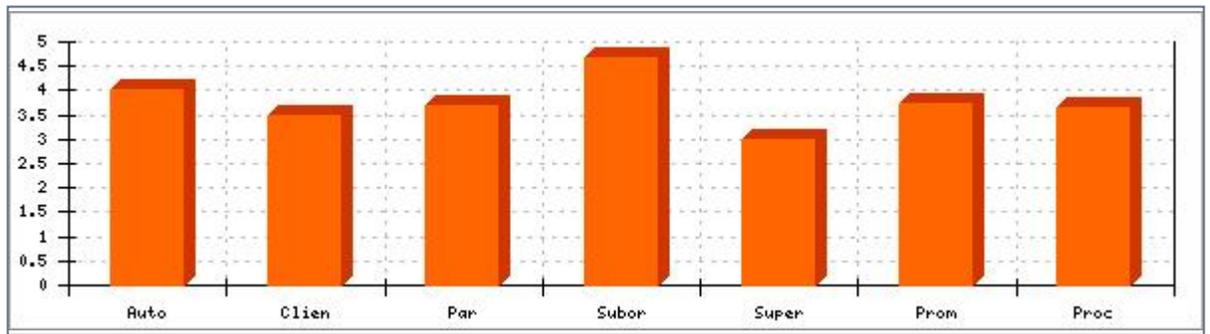
20.-

**Difunde data:**

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

(3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Par	3.67
Subordinado	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.66



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

(Mentalidad digital)

• **Trabaja ágil:**

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

70.83%

(Mentalidad digital)

• **Es curioso estratégico:**

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

70.83%

(Obsesión por el cliente)

• **Co-crea soluciones:**

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

67.71%

(Mentalidad digital)

• **Experimenta:**

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

67.71%

(Foco en data)

• **Difunde data:**

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

67.71%

(Determinación en la ejecución)

• **Diseña y monitorea planes:**

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

65.63%

(Obsesión por el cliente)

• **Mejora siempre:**

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

65.63%

(Determinación en la ejecución)

• **Es determinado:**

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

64.58%

(Mentalidad digital)

• **Es promotor experto:**

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

64.58%

(Energización de personas)

• **Impulsa desempeño:**

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

63.54%

(Foco en data)

**Ejecuta con data:**

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

63.54%

(Foco en data)

**Fomenta data:**

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

62.50%

(Energización de personas)

**Empodera:**

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

61.46%

(Determinación en la ejecución)

**Colabora:**

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

60.42%

(Obsesión por el cliente)

**Conoce al cliente:**

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

60.42%

**Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)**

No existen Áreas de Desarrollo

