

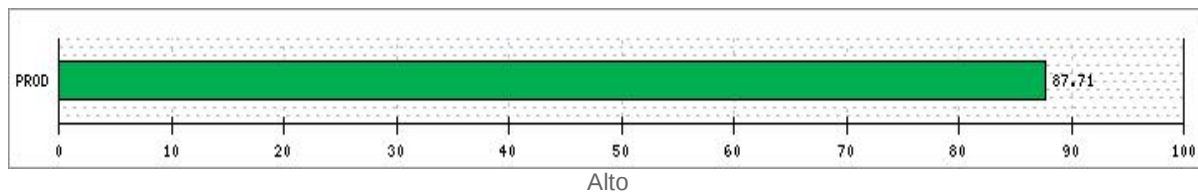
EVD DE CIERRE QUIFATEX
 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1715432702
Nombres :	ANDRES MARCELO
Apellidos :	SALGADO ARIAS
Dirección :	FATIMA OE2 163, LA RUMIÑAHUI
Teléfono :	2800690
Celular :	0983026254
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	VANTTIVE
Departamento :	VT
Cargo :	JEFE DE OPERACIONES
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	VERONICA PAULINA RACINES ORBE
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1979-11-23

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%	3	3
Par	25.00%	3	3

EVD DE CIERRE QUIFATEX EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Par	Subor	Super	Prom
1	Determinación en la ejecución Medio	20.00%	4.50	3.08	3.83	3.75	3.75	3.60
2	Energización de personas Medio	20.00%	4.00	3.25	3.75	3.42	3.75	3.54
3	Obsesión por el cliente Medio	20.00%	4.25	3.25	3.00	4.00	4.25	3.63
4	Mentalidad digital Medio	20.00%	4.00	3.08	3.75	3.83	4.25	3.73
5	Foco en data Medio	20.00%	4.00	3.25	3.58	4.08	4.25	3.79
Promedio :								3.66
Promedio en Porcentaje :								73.17%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Contar con Certificación BPADT's en la Distribuidora de Quito, hasta diciembre. Alto	20%	100.00	100.00	100.00
2	Contar con un canal de venta a través de WEB, hasta noviembre. Alto	20%	100.00	100.00	100.00
3	Contar con una nueva Plataforma de Contact Center hasta octubre. Alto	20%	100.00	100.00	100.00
4	Cumplimiento de ventas al 31 de diciembre del 2020 de \$ 12.528.223 Alto	20%	98.47	97.00	97.00
5	Levantar 5 procedimientos de la Operación Vanttive Alto	20%	90.00	90.00	90.00
Promedio :					97.40
Promedio en Porcentaje :					97.40%

Determinación en la ejecución

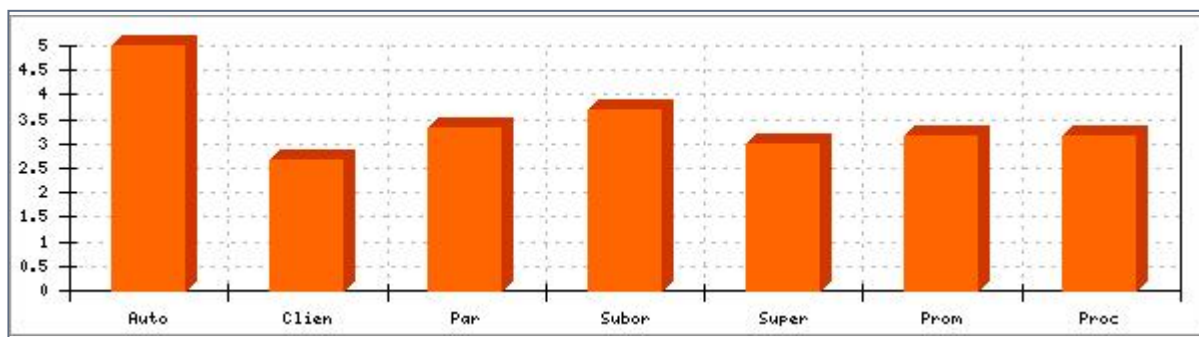
1.-

Diseña y monitorea planes:

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

(3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Par	3.33
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.17



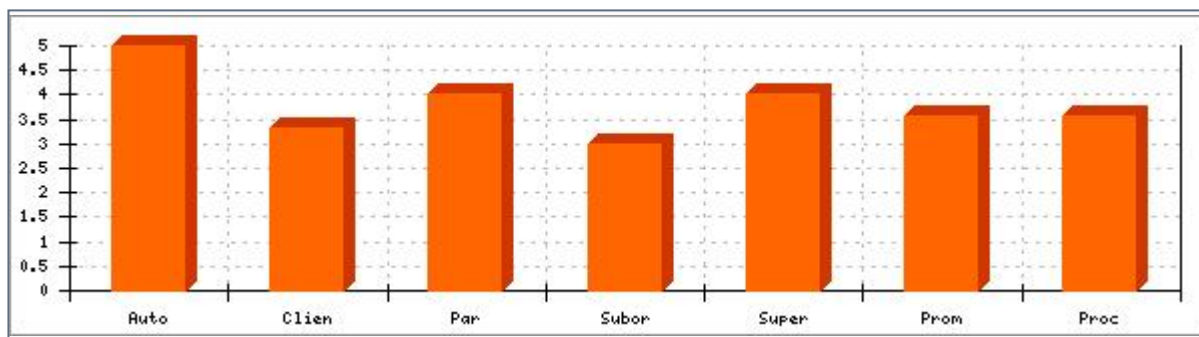
2.-

Cumple metas:

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

(3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Par	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



3.-

Es determinado:

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

(3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Par	4.00
Subordinado	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.92



4.-

Colabora:

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

(3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Energización de personas

5.-

Moviliza:

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

(3.58)

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



6.-

Impulsa desempeño:

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

(3.67)

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



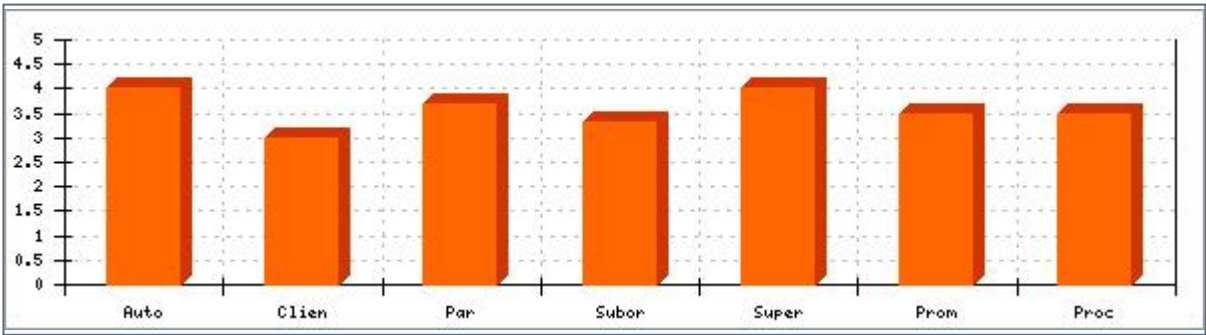
7.-

Gestiona equipos:

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

(3.50)

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



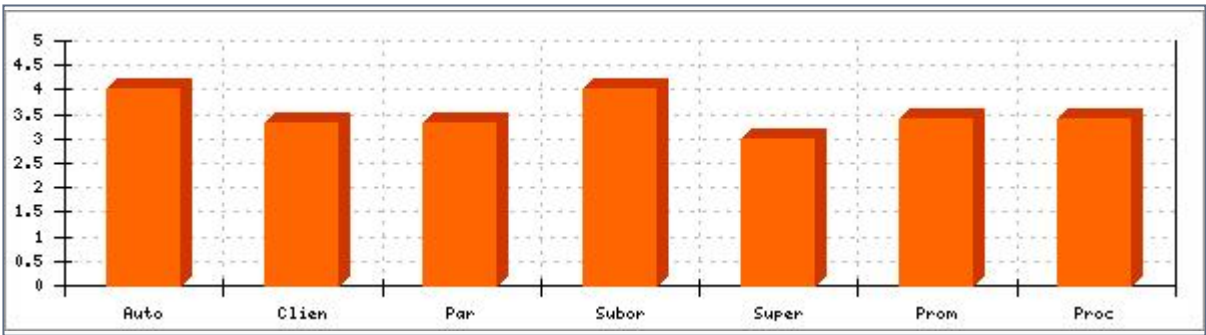
8.-

Empodera:

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

(3.42)

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



Obsesión por el cliente

9.-

Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

(3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Par	2.67
Subordinado	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



10.-

Co-crea soluciones:

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

(3.50)

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



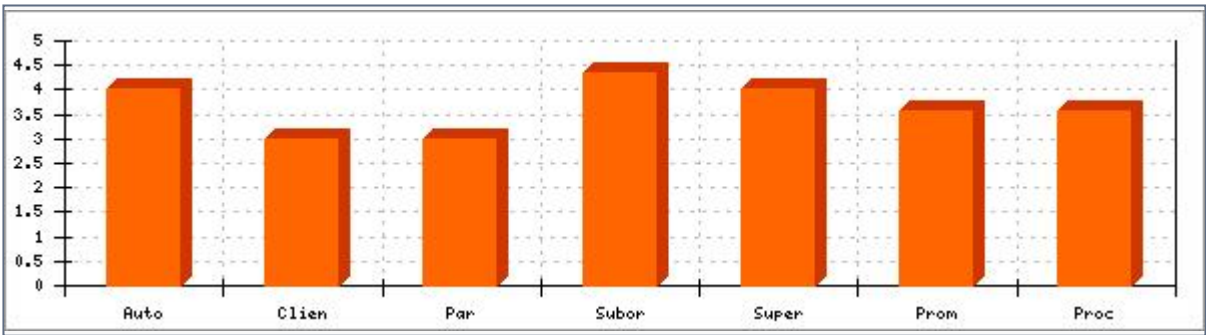
11.-

Mejora siempre:

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

(3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.00
Subordinado	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



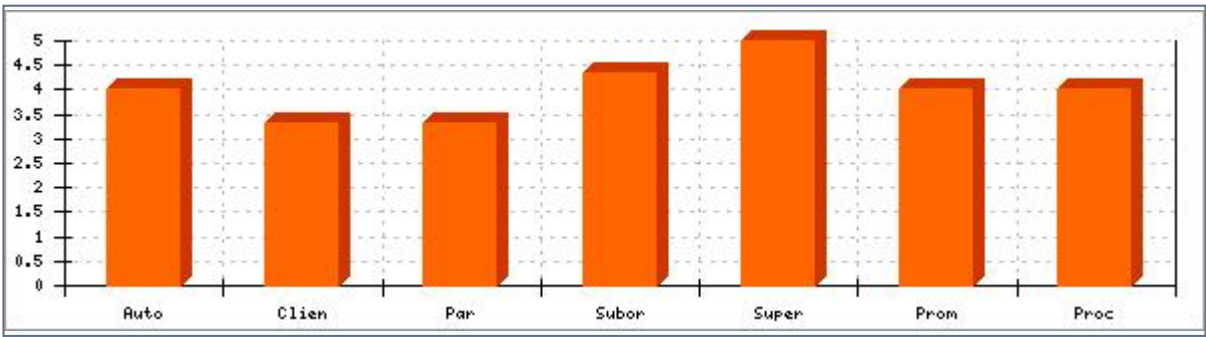
12.-

Satisface al cliente:

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

(4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Par	3.33
Subordinado	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Mentalidad digital

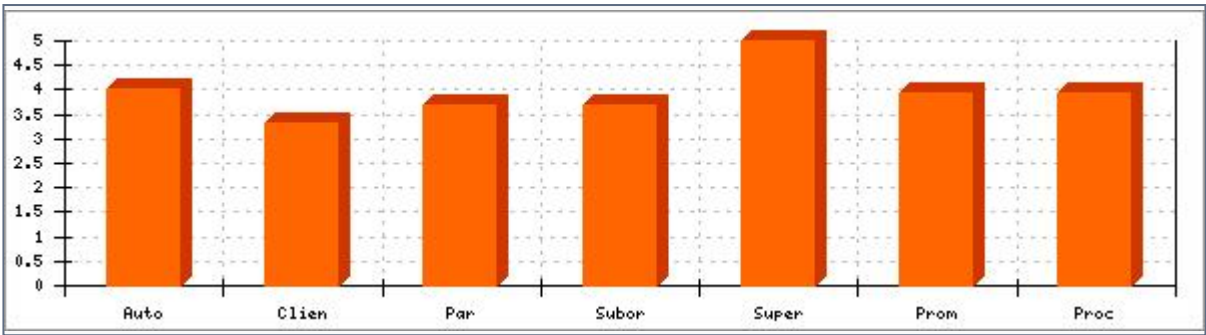
13.-

Trabaja ágil:

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

(3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Par	3.67
Subordinado	3.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.92



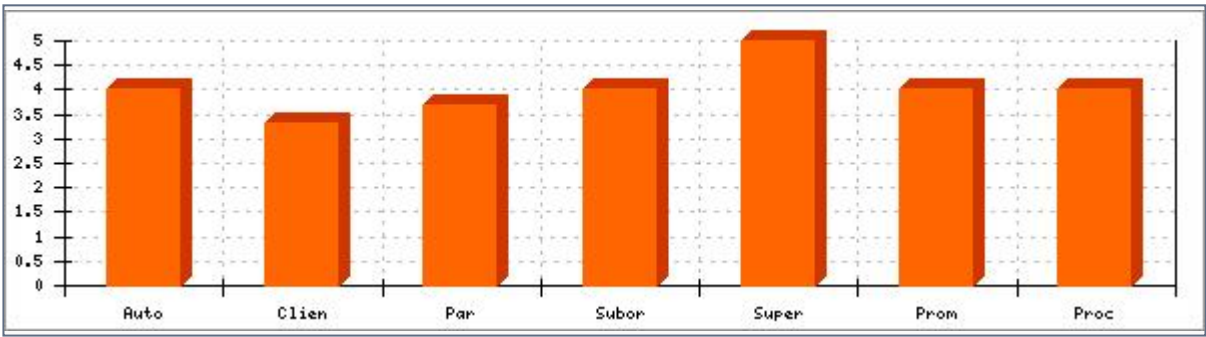
14.-

Experimenta:

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

(4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Par	3.67
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



15.-

Es curioso estratégico:

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

(3.67)

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



16.-

Es promotor experto:

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

(3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Par	3.67
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



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.

(3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Par	3.67
Subordinado	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



18.-

Retroalimentación con data:

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

(4.00)

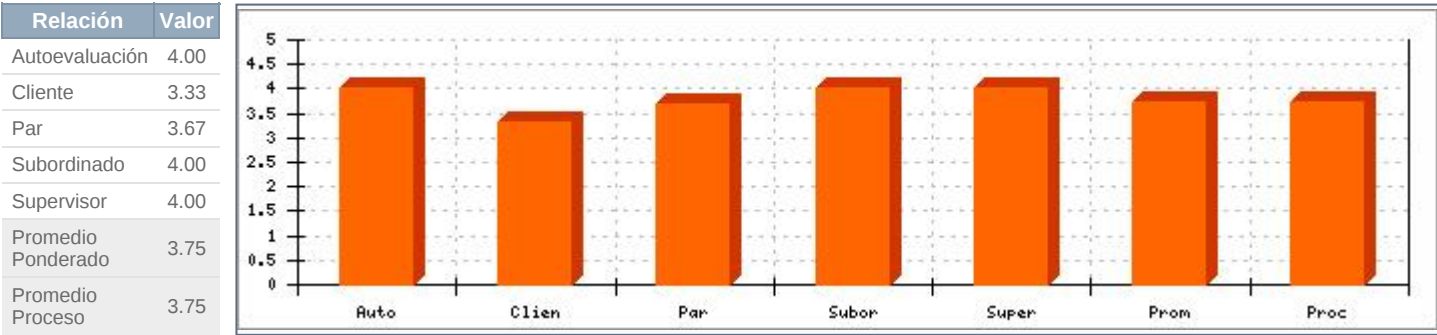


19.-

Ejecuta con data:

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

(3.75)

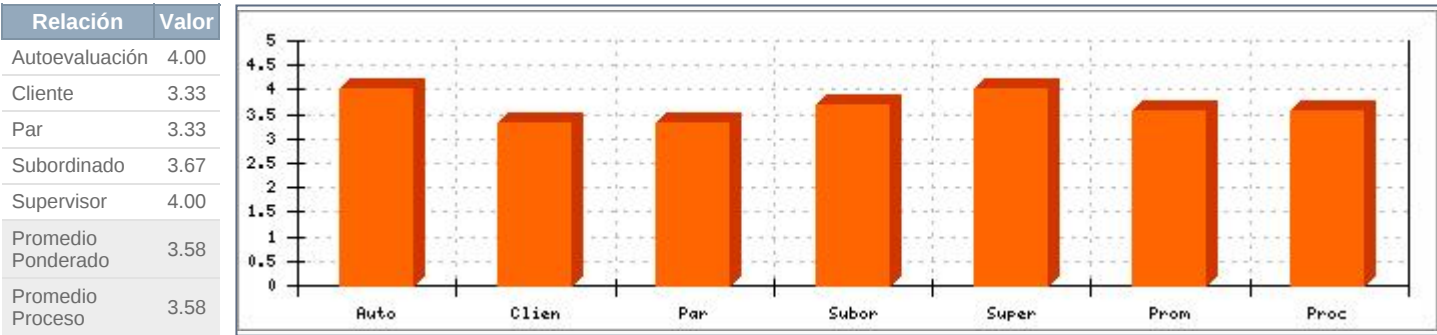


20.-

Difunde data:

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

(3.58)



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Obsesión por el cliente)

• Satisface al cliente:

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

75.00%

(Mentalidad digital)

• Experimenta:

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

75.00%

(Foco en data)

• Retroalimentación con data:

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

75.00%

(Determinación en la ejecución)

• Es determinado:

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

72.92%

(Mentalidad digital)

• Trabaja ágil:

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

72.92%

(Foco en data)

• Fomenta data:

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

70.83%

(Determinación en la ejecución)

• Colabora:

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

68.75%

(Foco en data)

• Ejecuta con data:

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

68.75%

(Energización de personas)

• Impulsa desempeño:

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

66.67%

(Mentalidad digital)

• Es curioso estratégico:

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

66.67%

(Determinación en la ejecución)

Cumple metas:

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

64.58%

(Energización de personas)

Moviliza:

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

64.58%

(Obsesión por el cliente)

Mejora siempre:

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

64.58%

(Foco en data)

Difunde data:

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

64.58%

(Energización de personas)

Gestiona equipos:

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

62.50%

(Obsesión por el cliente)

Co-crea soluciones:

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

62.50%

(Energización de personas)

Empodera:

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

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

