

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALTUM 2022
EVALUACION DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1706456801
Nombres :	JOSE ANTONIO
Apellidos :	COKA AGUIRRE
Dirección :	AMAZONAS 4080 Y UNP
Teléfono :	3957171
Celular :	0999963848
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	RCB CUSTOMS & LOGISTIC
Cargo :	GERENTE GENERAL
Nivel Jerárquico :	MANDOS ALTA DIRECCION
Jefe Inmediato :	ANA CATALINA ARBOLEDA ABRIL
Área de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1974-08-02

Peso de las Evaluaciones:

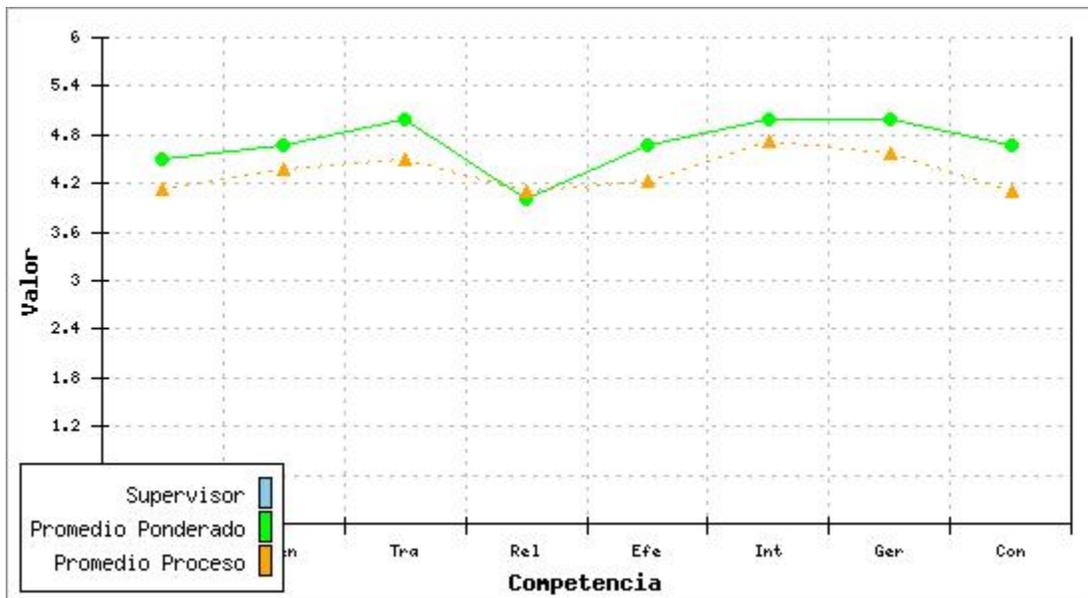
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALTUM 2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Supervisor	4.69
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.34



Competencia	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Innovación y creatividad	4.50	4.50	4.14
2 Generación de resultados	4.67	4.67	4.38
3 Trabajo en equipo	5.00	5.00	4.50
4 Relaciones interpersonales	4.00	4.00	4.10
5 Efectividad con el cliente	4.67	4.67	4.24
6 Integridad	5.00	5.00	4.71
7 Gerencia del cambio	5.00	5.00	4.57
8 Construcción de equipos de alto desempeño	4.67	4.67	4.10



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	100.00%
● (Generación de resultados) Establece claramente el desempeño esperado.	100.00%
● (Generación de resultados) Confronta los problemas de desempeño y toma acciones correctivas directa y rápidamente.	100.00%
● (Trabajo en equipo) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.	100.00%
● (Trabajo en equipo) Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás.	100.00%
● (Relaciones interpersonales) Es sensible a las necesidades de los demás. Todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él.	100.00%
● (Efectividad con el cliente) Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos.	100.00%
● (Efectividad con el cliente) Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas.	100.00%
● (Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico.	100.00%
● (Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	100.00%
● (Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	100.00%
● (Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	100.00%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	100.00%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte con ellos las actividades y delega la toma de decisiones.	100.00%
● (Innovación y creatividad) Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas.	75.00%
● (Generación de resultados) Da retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario decir.	75.00%
● (Relaciones interpersonales) Es cuidadoso y respetuoso en su trato.	75.00%
● (Efectividad con el cliente) Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades	75.00%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

