



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS HILTI

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2017-08-17 04:14:11** hasta el **2017-08-18 10:51:54**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

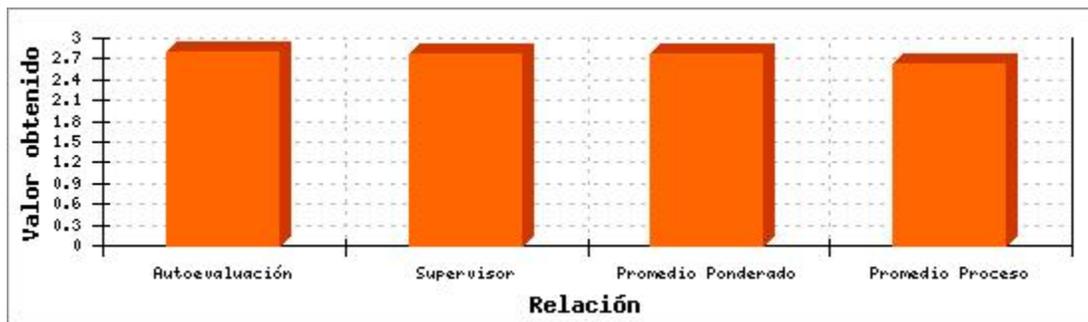
No. Identificación :	10491904
Nombres :	CARLOS ERNESTO
Apellidos :	GARAY ARROYO
Dirección :	CALLE FRANCIA 178 URB. LOS PORTALES DE JAVIER PRADO V ETAPA
Teléfono :	3518386
Celular :	987573483
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	RICARDO ESTEBAN POVEDA SEPULVEDA
Área de Estudio :	ING. EN MINAS
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1964-11-29

Peso de las Evaluaciones:

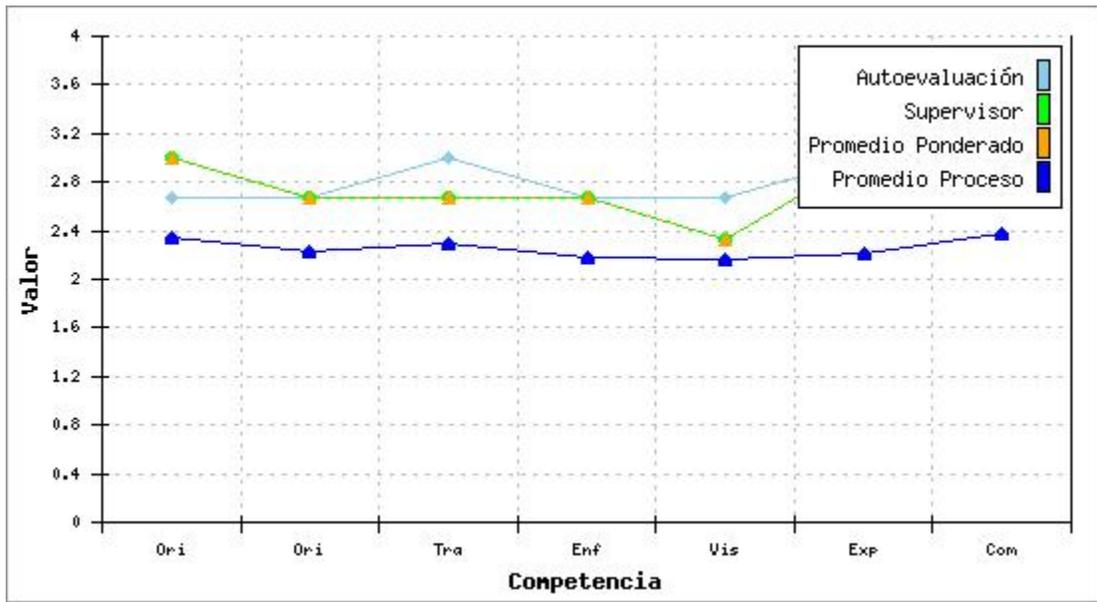
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.81
Supervisor	2.76
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	2.62



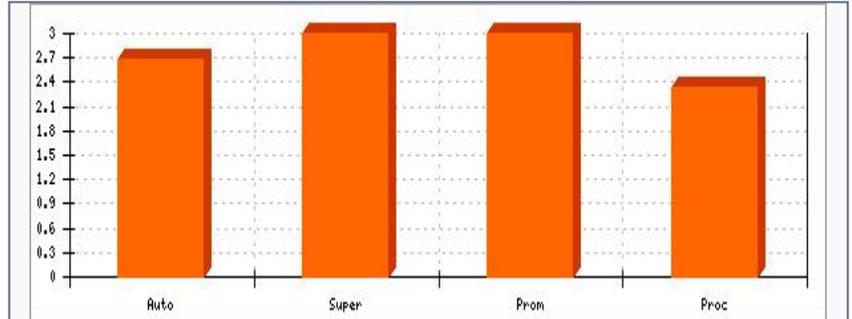
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación al cliente	2.67	3.00	3.00	2.34
2 Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)	2.67	2.67	2.67	2.23
3 Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)	3.00	2.67	2.67	2.29
4 Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)	2.67	2.67	2.67	2.18
5 Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)	2.67	2.33	2.33	2.16
6 Experto en funciones	3.00	3.00	3.00	2.21
7 Comprensión del Negocio	3.00	3.00	3.00	2.38



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

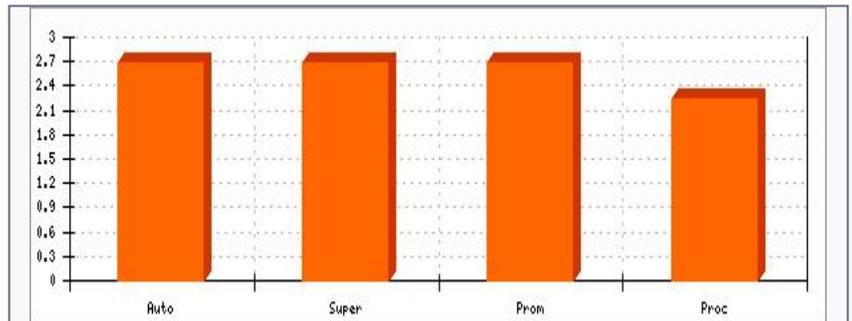
Orientación al cliente (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.34



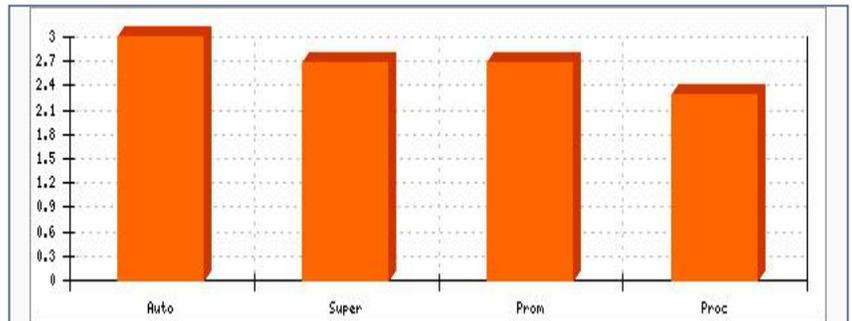
Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.23



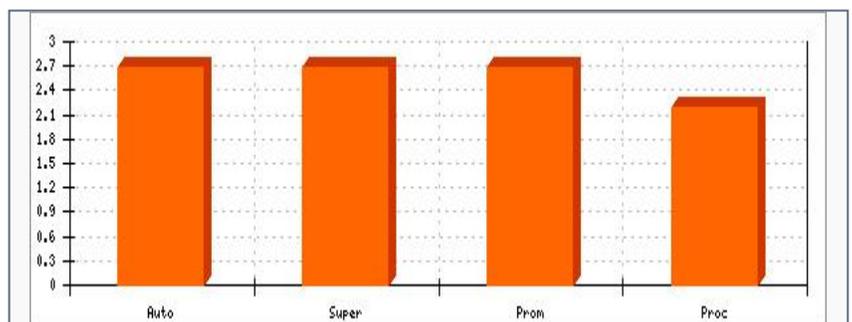
Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.29



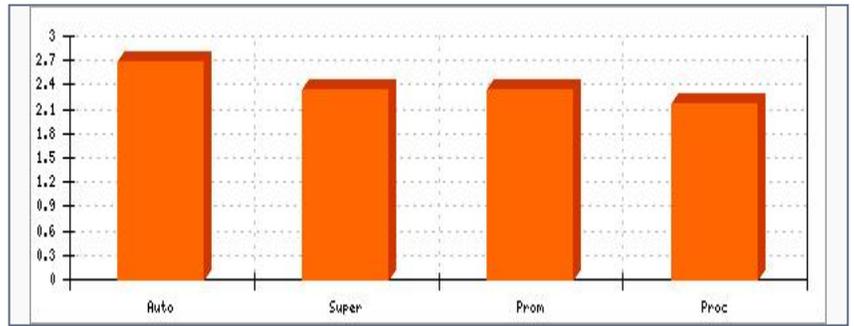
Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.18



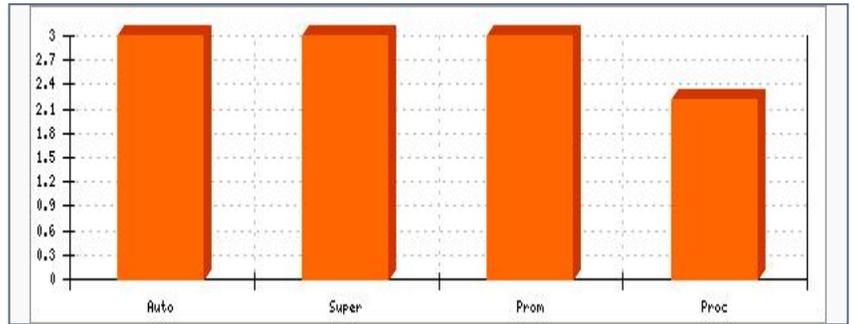
Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.16



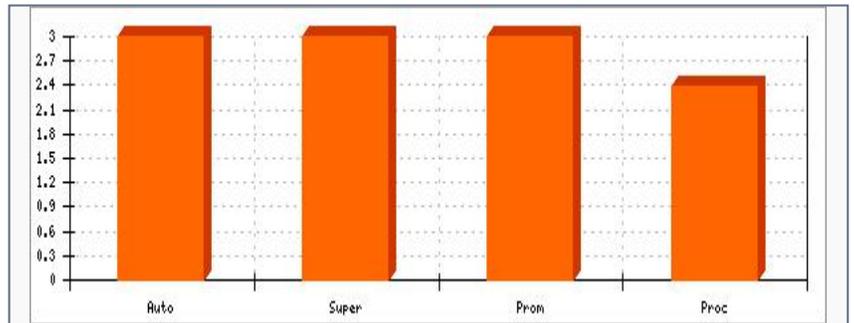
Experto en funciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.21



Comprensión del Negocio (3.00)

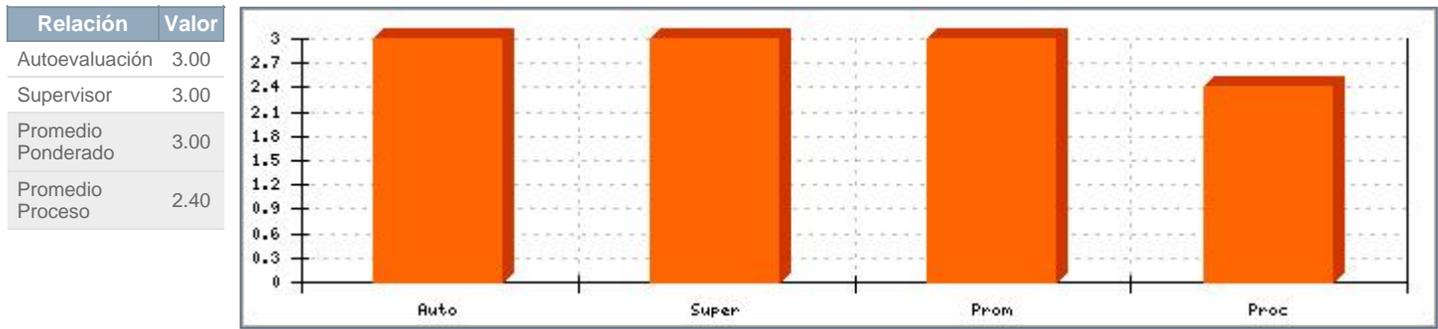
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



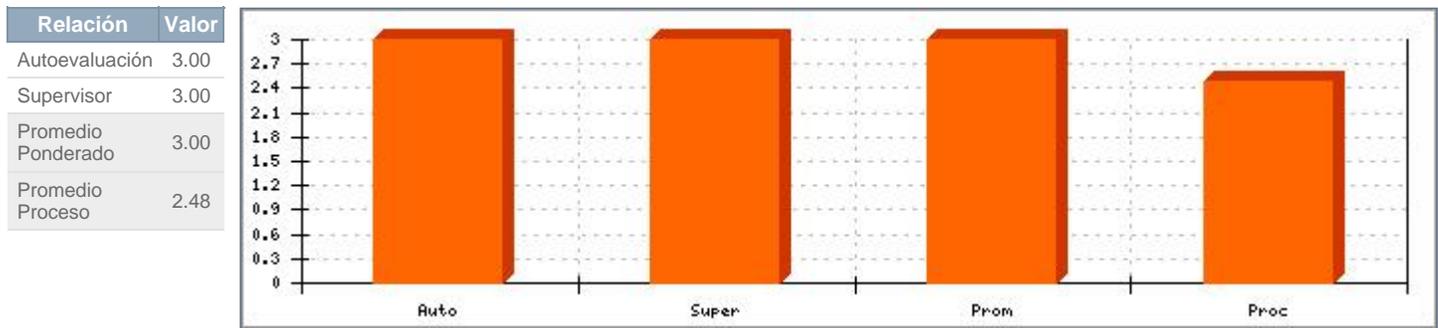
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

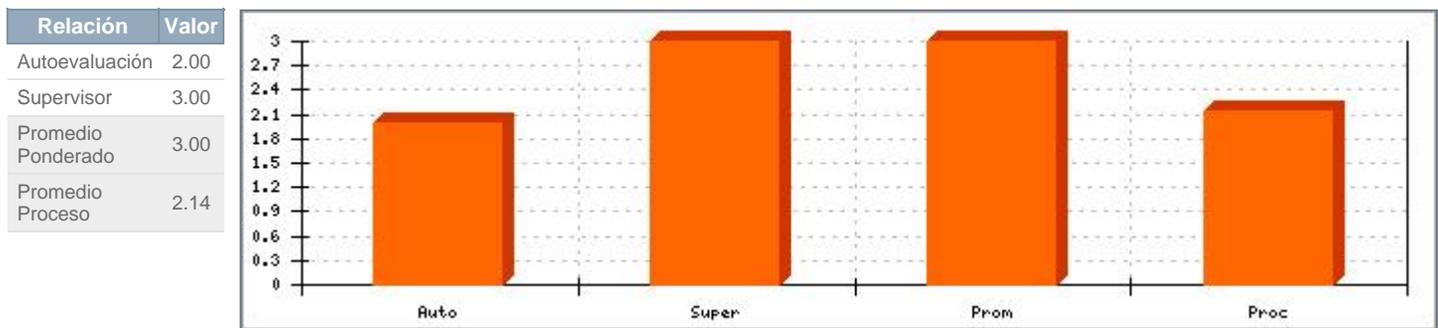
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)



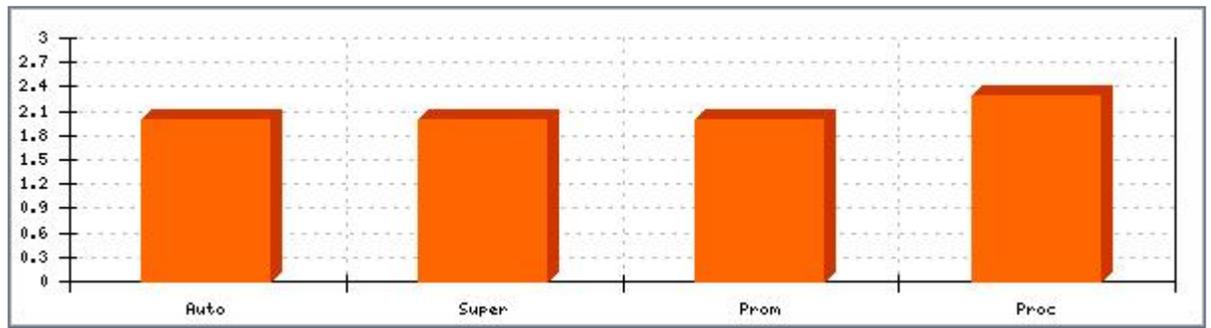
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



**Orientación a resultados
 (conseguir que las cosas se hagan)**

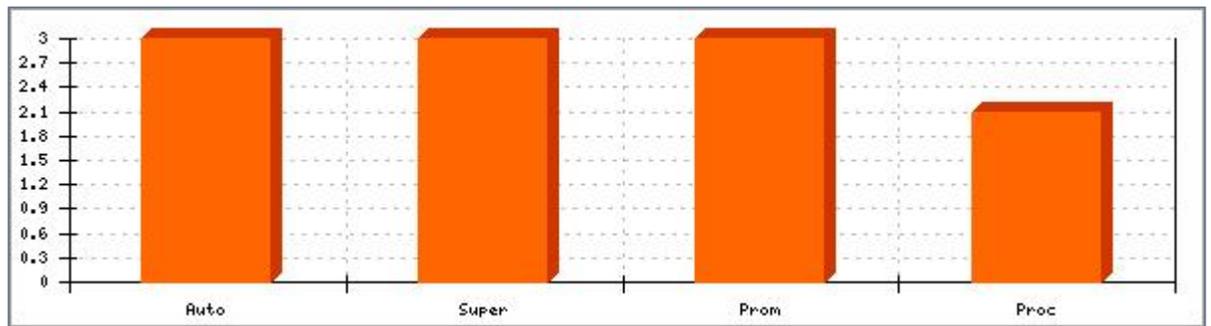
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.29



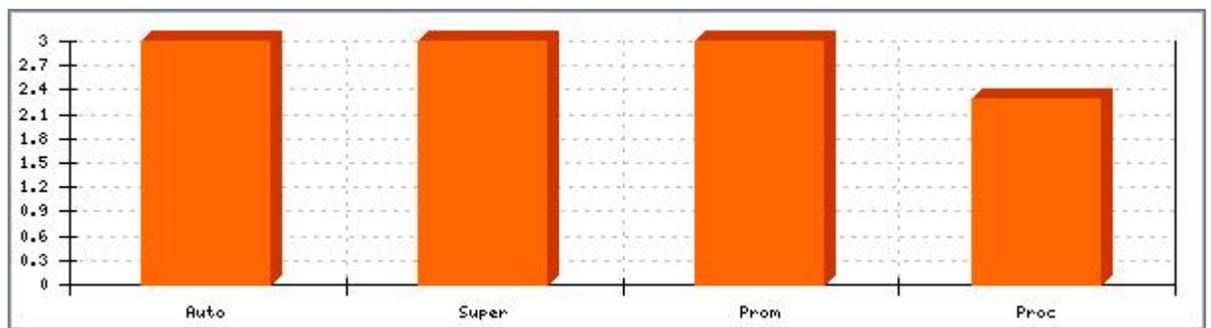
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.09



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (3.00)

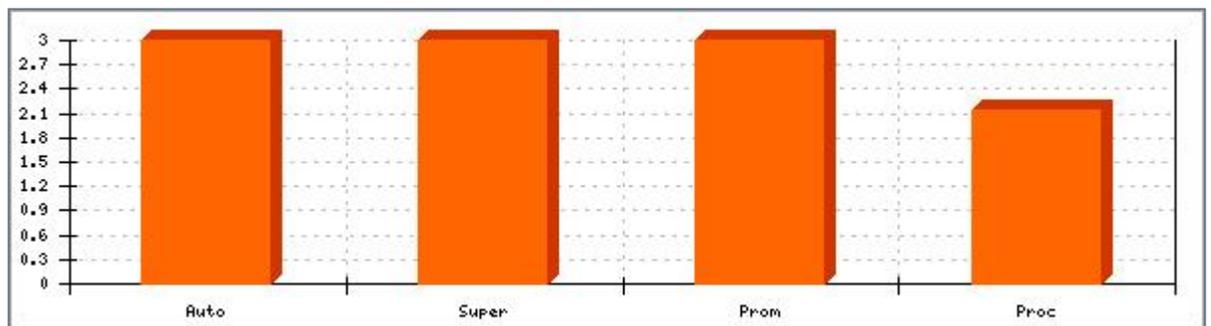
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.29



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

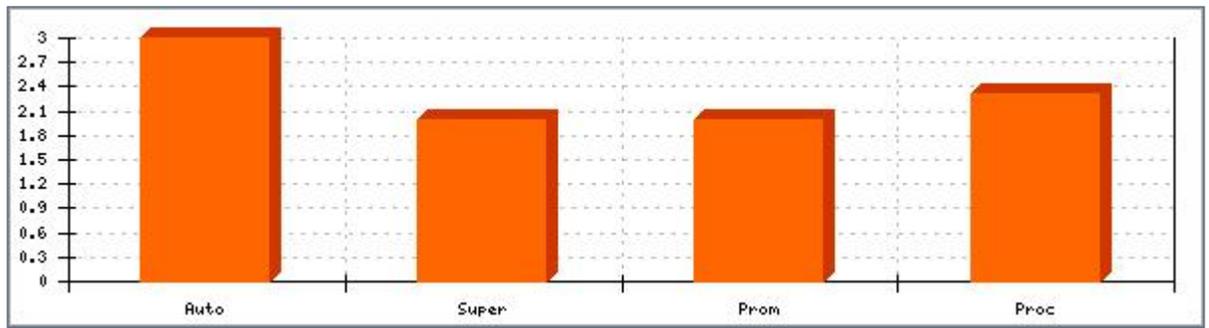
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.15



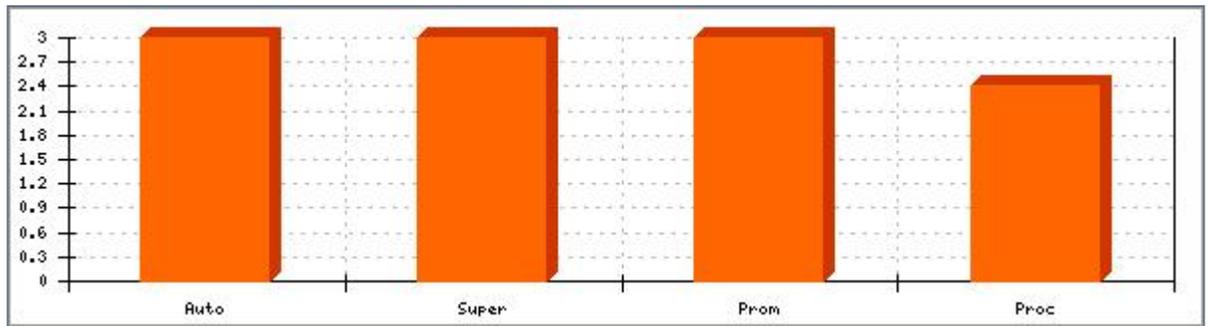
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.32



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

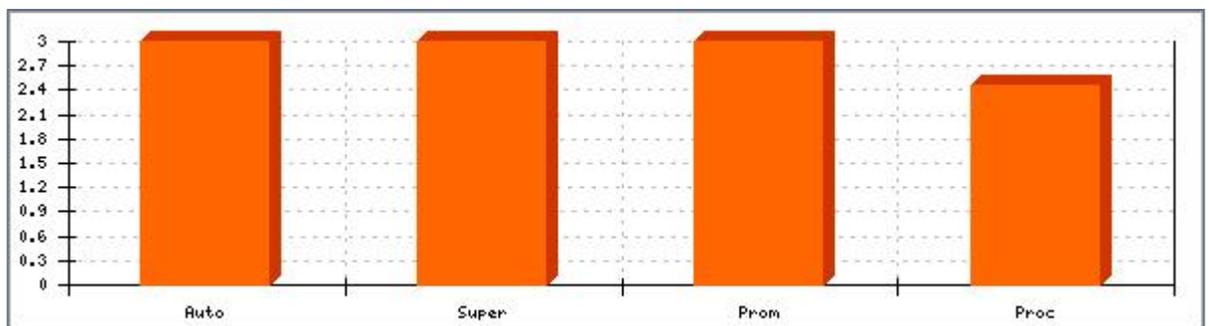
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.02



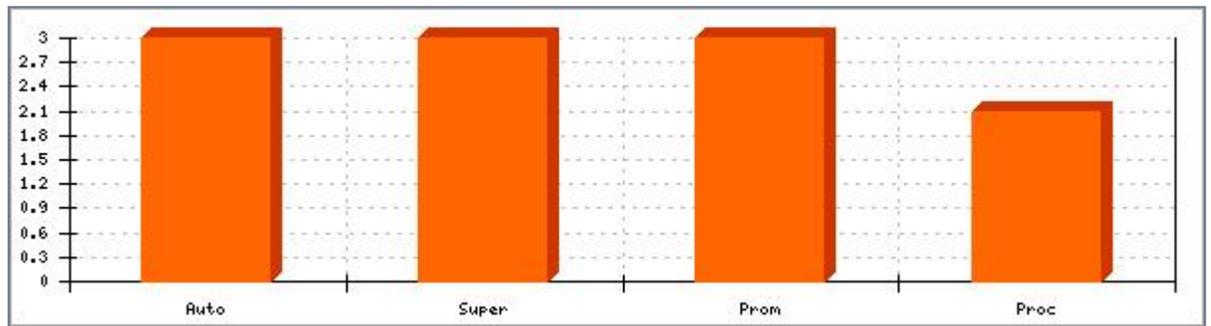
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.09



Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)

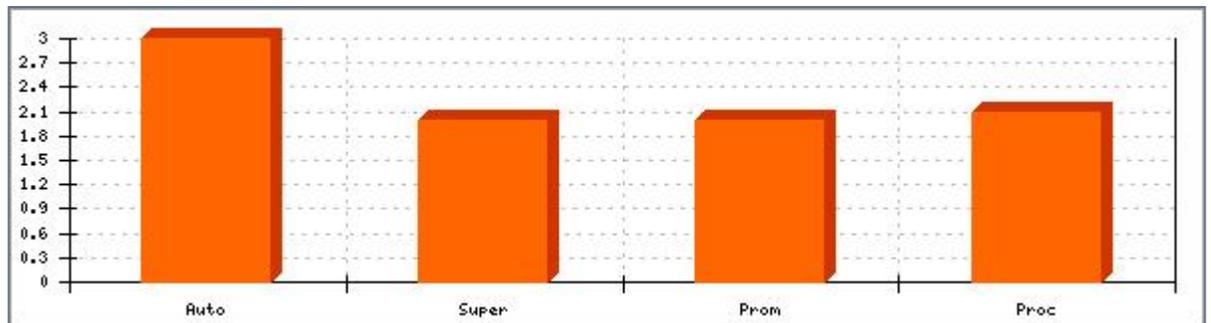
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.17



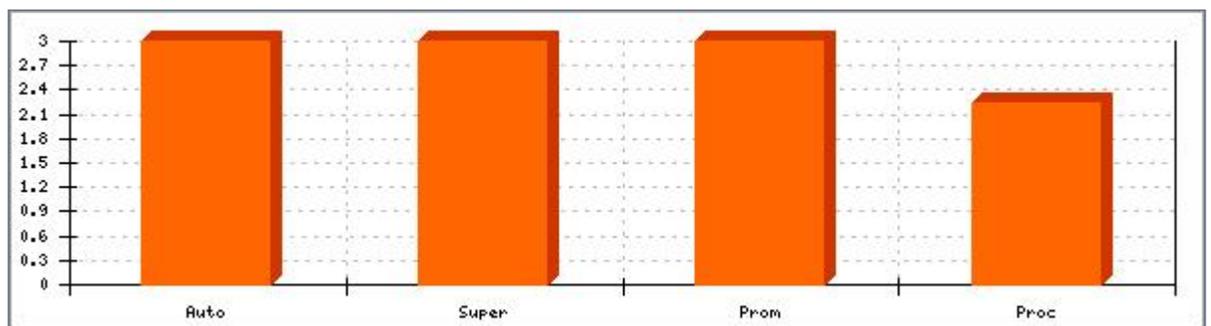
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.08



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

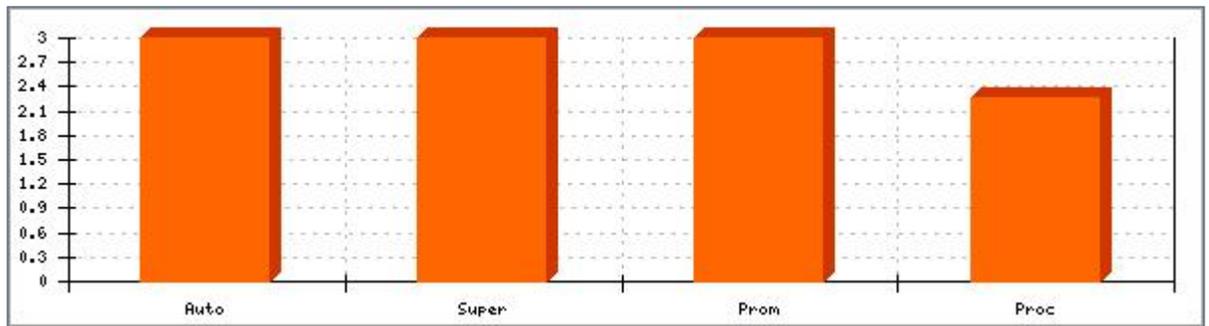
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



Experto en funciones

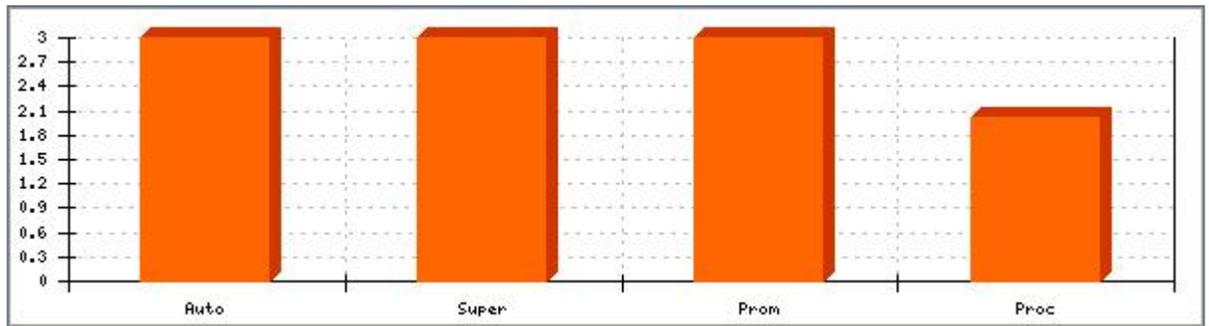
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.26



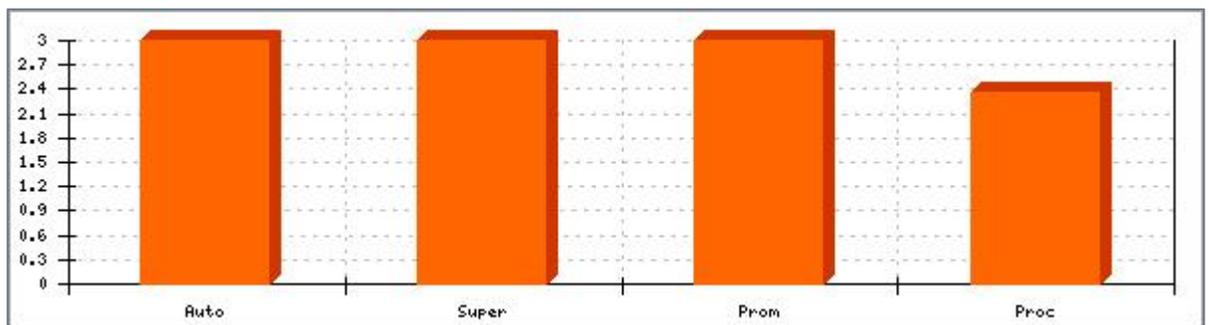
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.02



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (3.00)

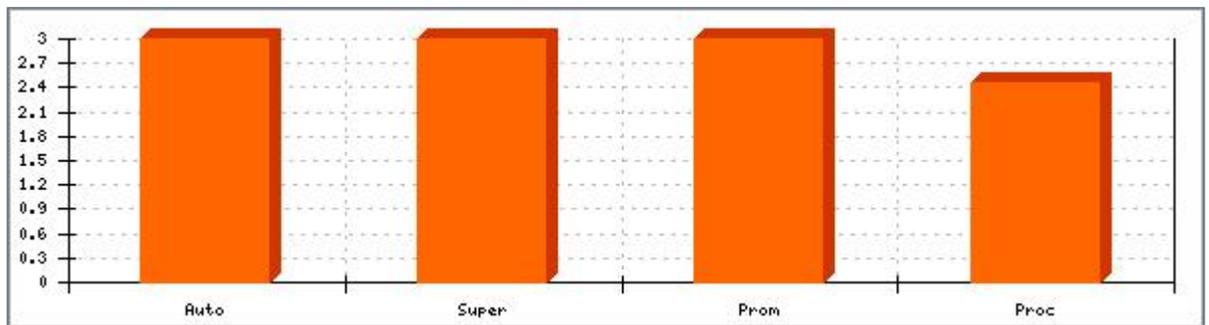
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Comprensión del Negocio

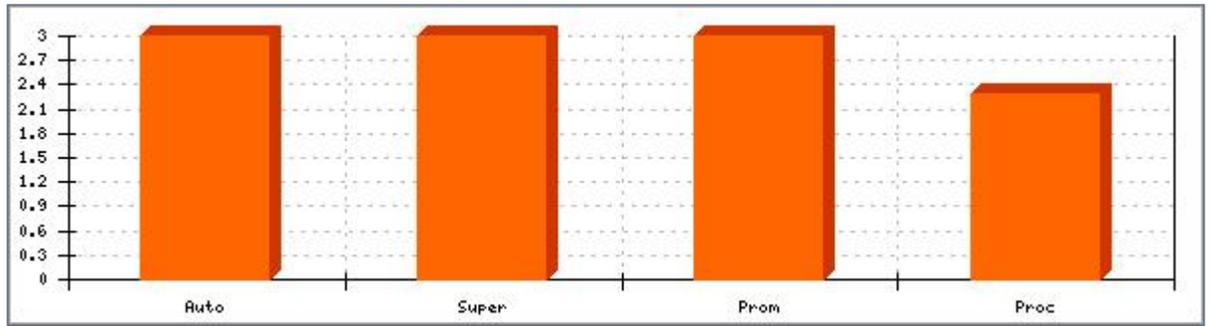
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



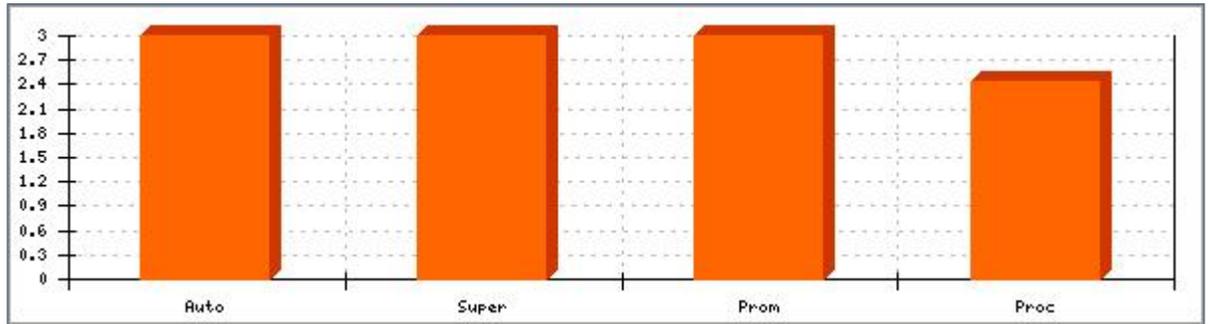
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.43



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

Investigar y tomar acción permanente sobre las necesidades y satisfacción de los clientes Internos y Externos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	3.00	0.33

Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

Lograr los objetivos planteados dentro de los estándares de calidad y oportunidad esperados, trabajando con velocidad y sentido de urgencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	2.67	0.00

Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

Colaborar y trabajar coordinadamente con las diferentes áreas involucradas en la consecución de los objetivos comunes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.67	-0.33

Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

Impulsar el crecimiento del equipo, con el fin de maximizar su potencial para lograr el éxito personal, profesional y organizacional

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	2.67	0.00

Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)

Establecer los lineamientos y el direccionamiento de la organización o del área, para garantizar la sostenibilidad, crecimiento y rentabilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	2.33	-0.34

Experto en funciones

Contar con la experiencia requerida de la posición que permita el desarrollo profesional y profesional del colaborador. Se basa en conocimientos académicos y habilidades generales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

Comprensión del Negocio

Comprende el modelo de negocio a profundidad. Genera estrategias para cumplir con las necesidades del cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%
(Experto en funciones) Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (Comunicación, negociación, persuasión, entre otros).	100.00%
(Experto en funciones) Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global.	100.00%
(Experto en funciones) Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las ventas. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo	100.00%
(Comprensión del Negocio) Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS**AUTOEVALUACIÓN**

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente**.

- ofrecer equipos cordless acorde a necesidades y limitaciones de energía de clientes. - venta a clientes externos orientado a la optimización de sus procesos y a maximizar sus ganancias. - entrega de forecasts, expectativas de venta, feedback sobre desempeño de productos y percepciones del cliente, a las áreas internas que lo requieran.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados**.

- Creatividad para seguimiento e iniciativa para motivar a cerrar ventas antes de la fecha de cierre del período. - Opinión proactiva a diferentes áreas de la organización sobre posibilidades de mejora.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo**.

- conversación directa y abierta con mi jefe y el Jefe de la Zona Sur sobre un tema de definir el manejo de un cliente (Hoschild). - Cooperación en la información, equipos para demos, etc. con mis pares. Asimismo, en las reuniones mis opiniones están enfocadas en la prioridad de toda la organización.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque en Personas**

- enfoque en crecimiento personal y profesional. actuales estudios. - relación cordial y de respeto con todos los miembros del equipo. - feedback personal directo a los integrantes del equipo. De igual modo siempre agradeceré un feedback.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Visión Estratégica**

- cumplimiento de objetivos a corto plazo y contribución o apoyo a personas nuevas no necesariamente de mi área para la mejora de sus competencias. - gestión comercial basado en acciones o tendencias del mercado y/o del sector. - nunca me canso de aprender de todos y de las diferentes áreas. En las conversaciones, en cualquier momento.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Experto en Funciones**.

- nuevos conocimientos y desarrollo de habilidades los voy aplicando en mi trabajo y relación interpersonal. - voy adquiriendo bastante conocimiento en el MBA Gerencial de CENTRUM - experiencia previa en gestión comercial y gestión con equipo comercial.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Comprensión del Negocio**.

- además de conocer, me permito discrepar de manera alturada cuando el modelo de negocio no necesariamente es el mejor para el sector o mercado local. - Hilti ofrece una alta diferenciación no sólo en el producto en también en el servicio que brindamos y es parte muy importante de nuestro enfoque en el negocio B2B

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente**.

carlos tiene mucha experiencia en su rubro de negocios, conoce muy bien las expectativas de sus clientes y cuales son sus oportunidades. es sostenidamente existoso en esta dimension.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados**.

es creativo como el menciona, y tiene la capacidad de comprender que mejoras puede influenciar. su desafio puede ir mas hacia una vision de resultados mas agresivos en relacion a las oportunidades que tiene en su cartera de clientes. esta aceptando hacer ajustes en el mediano plazo sobre estos asuntos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo**.

valora el trabajo en equipo, y valora que sus opiniones sean consideradas. hoy carlos iniciara el liderazgo de la implemtentacion tecnica de la estrategia de MRO con el equipo de E&I.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque en Personas**

Es directo para dar feedback y oportunidades de mejora en forma continua. trae ideas de desarrollo y de como administrar el trabajo de otros miembros del equipo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

en su rol actual, podría influenciar y liderar lateralmente y por su experiencia al desarrollo de otros en el rubro de MRO. su vision estrategica no es completa, hasta ahora solo se le ha enfocado en ventas. al incluirlo en discusiones de desarrollo del negocio se muestra interesado y proactivo, por cuanto como su jefe considero que carlos puede ser un fuerte pilar en el desarrollo futuro del negocio de mediana mineria.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.

1.- conoce al 100% como funciona la toma de desiciones en el rubro minero. 2.- por sus años de experiencia conoce a los tomadores de desicion y es muy respetado. 3.- es acertivo en la comunicacion de cumplimiento de sus objetivos de forma sostenida.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.

sus resultados avalan su comprension del negocio. se prepara, estudia y eso es de gran valor para nuestro equipo. tendra exito en el corto plazo mas alla de sus resultados.

EVALUADO

EVALUADOR

