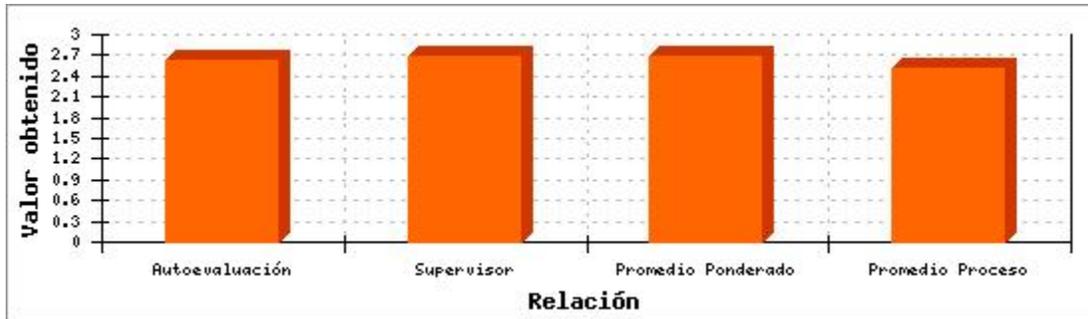


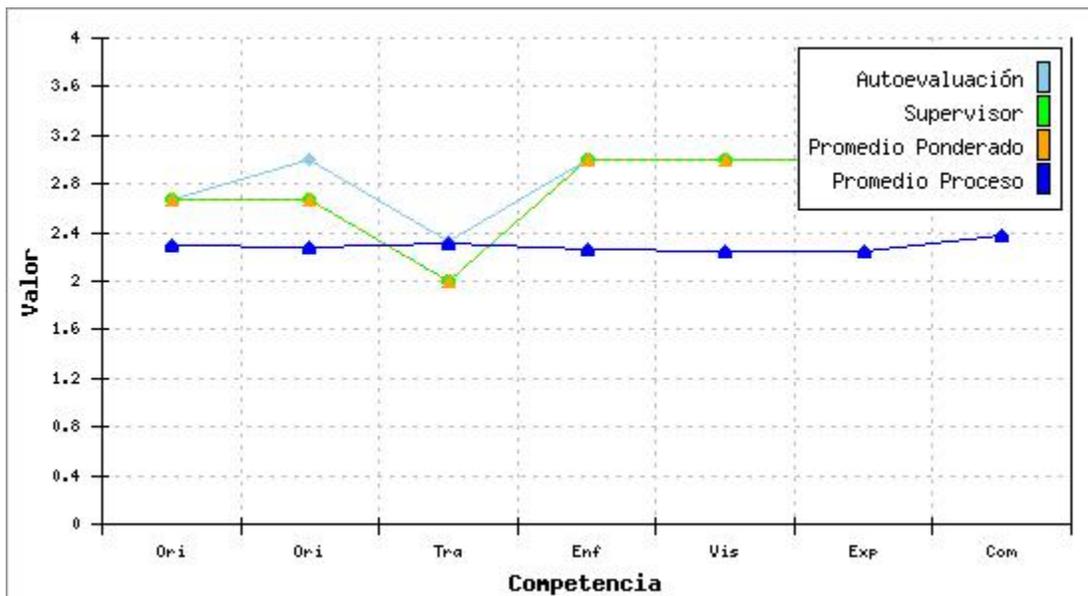
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.63
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.52



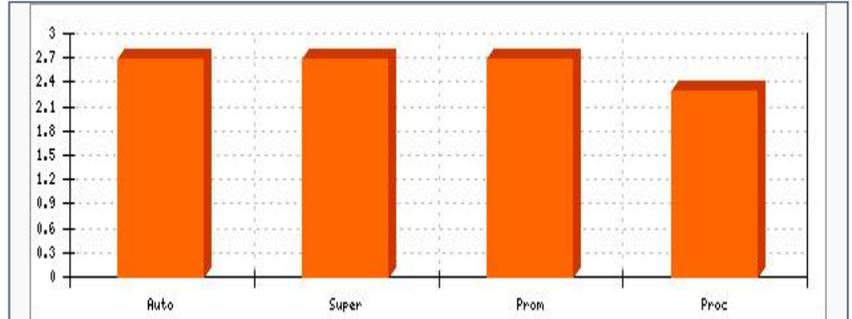
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación al cliente	2.67	2.67	2.67	2.29
2 Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)	3.00	2.67	2.67	2.28
3 Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)	2.33	2.00	2.00	2.31
4 Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)	3.00	3.00	3.00	2.27
5 Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)	3.00	3.00	3.00	2.24
6 Experto en funciones	3.00	3.00	3.00	2.24
7 Comprensión del Negocio	3.00	3.00	3.00	2.38



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

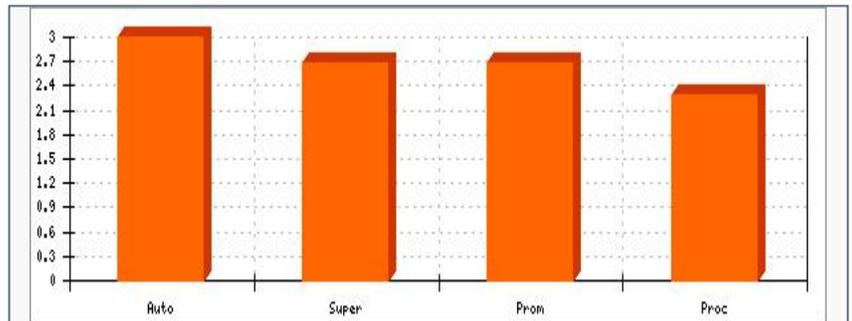
Orientación al cliente (2.67)

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



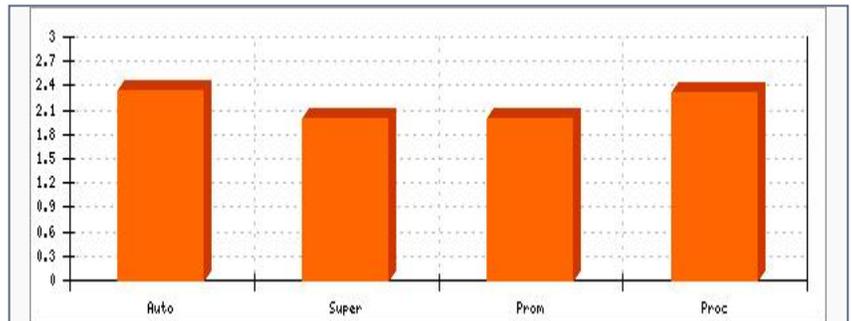
Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.28



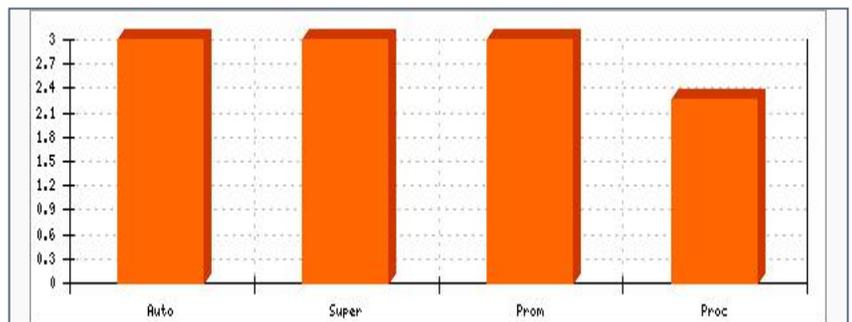
Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.31



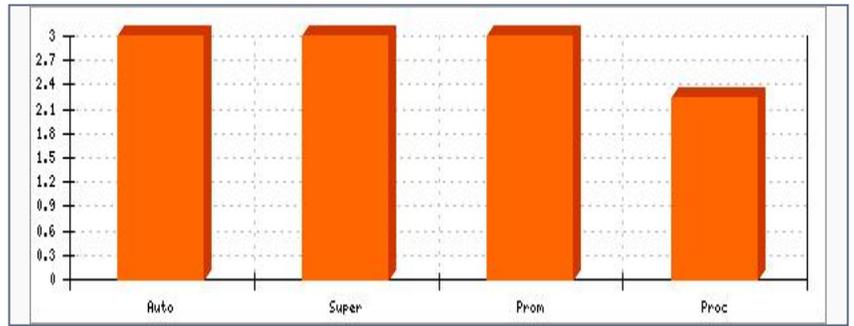
Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



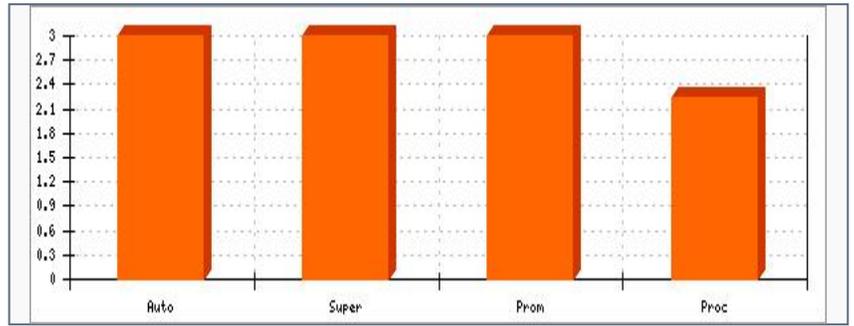
Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



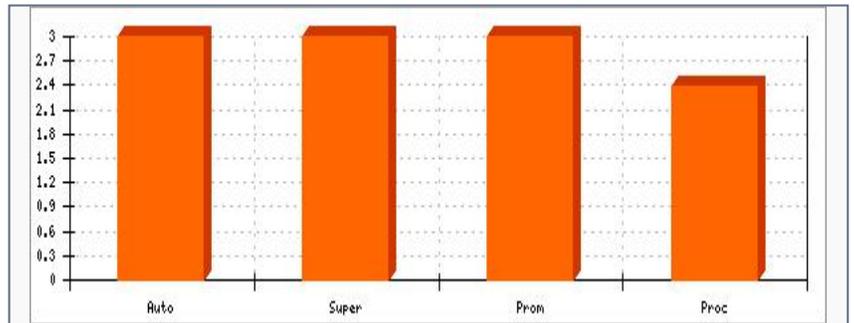
Experto en funciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



Comprensión del Negocio (3.00)

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



PLAN DE MEJORA (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.62

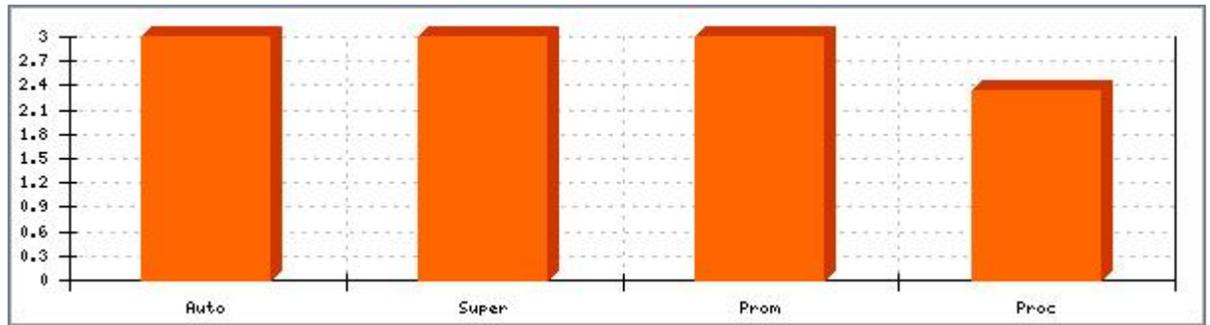


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

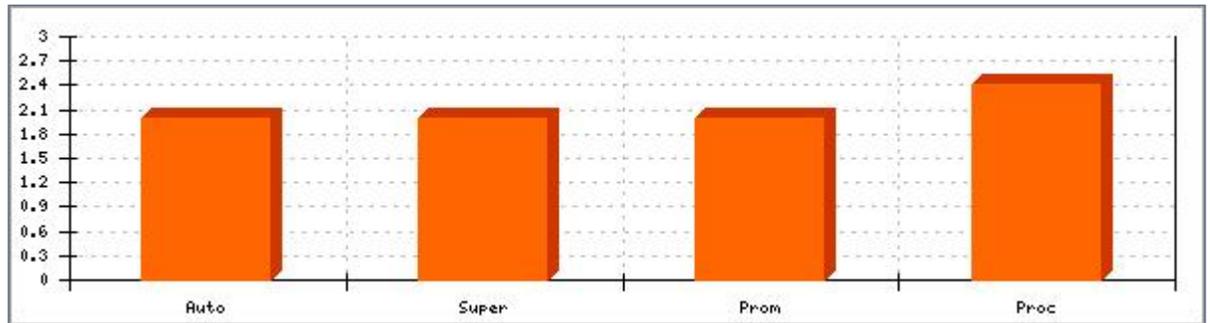
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.33



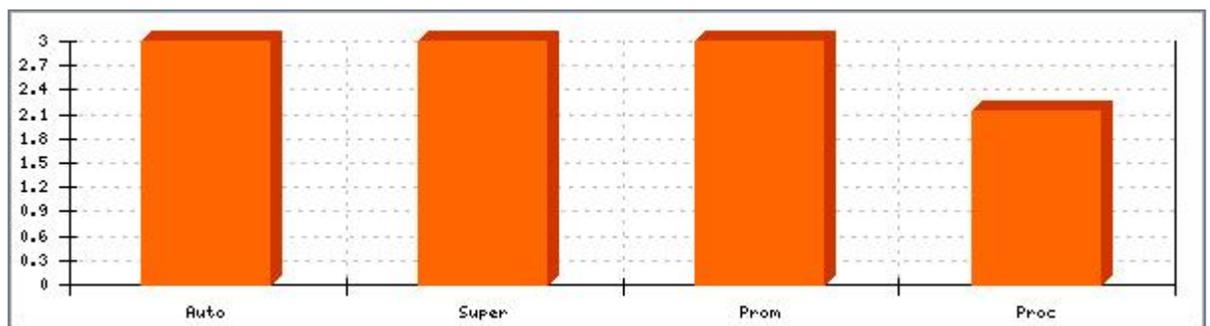
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.40



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

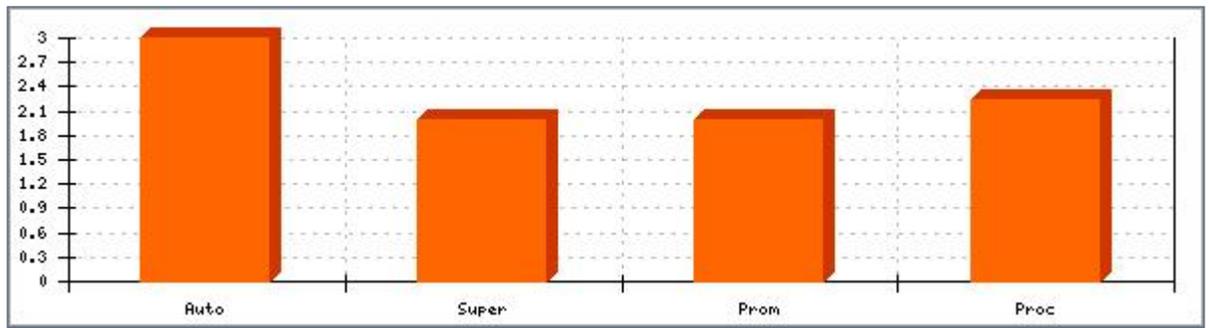
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.13



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

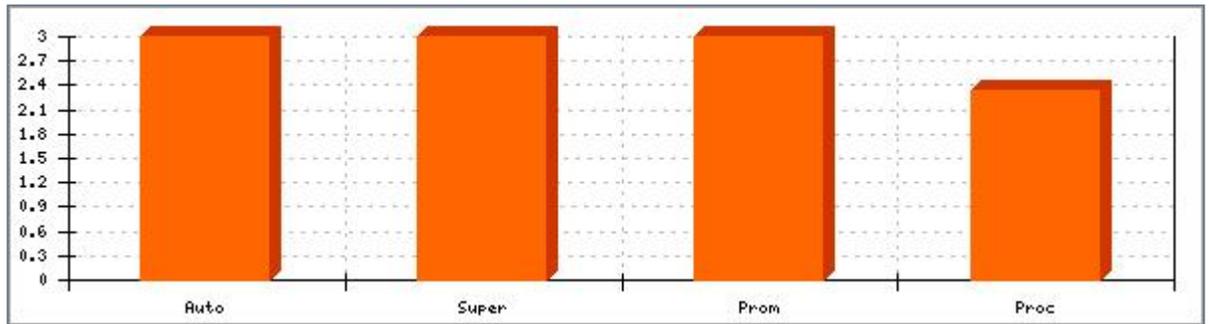
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



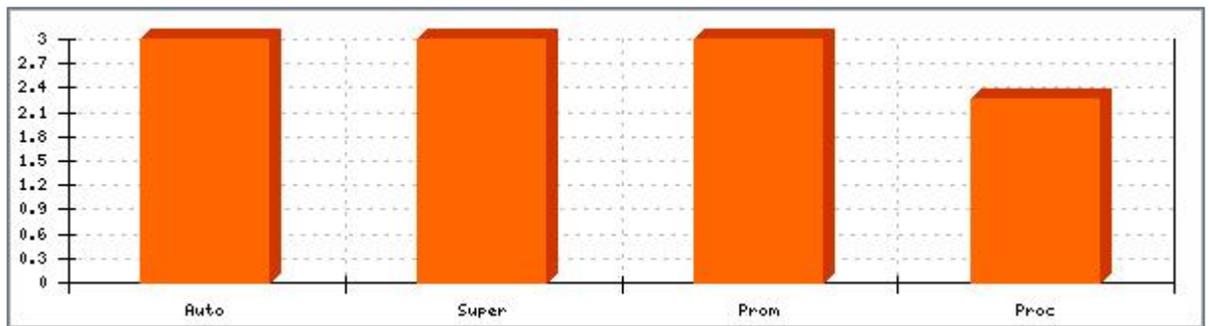
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.33



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	2.27



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 (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.11



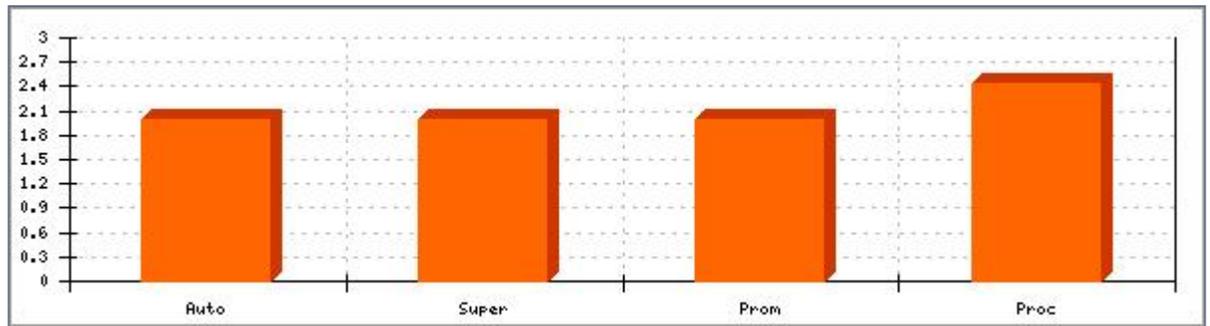
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.38



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

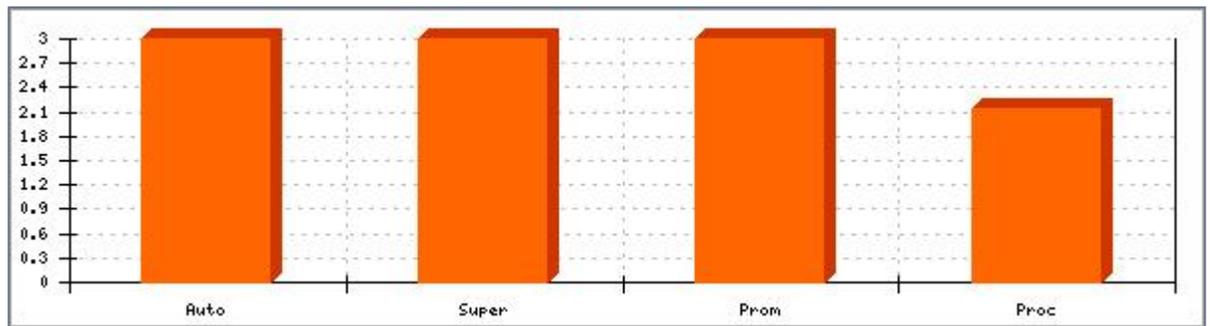
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

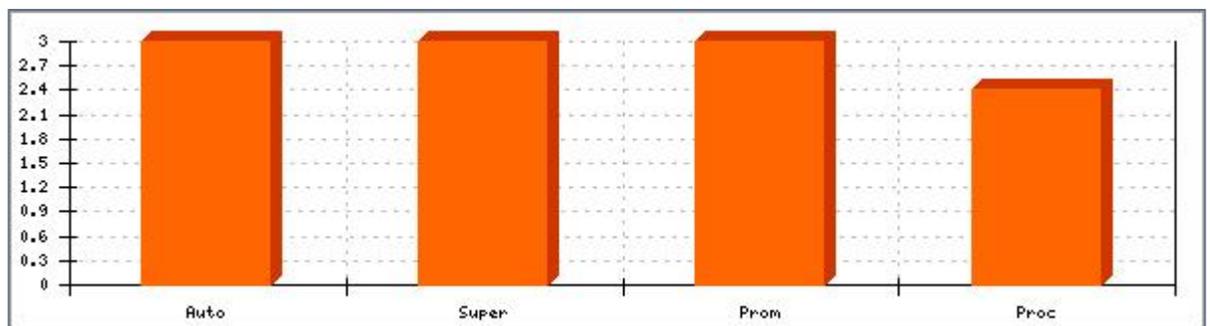
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.13



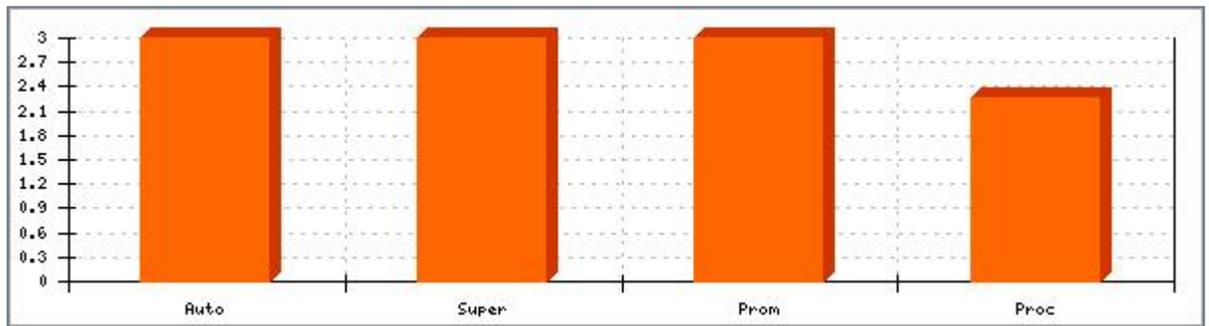
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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



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

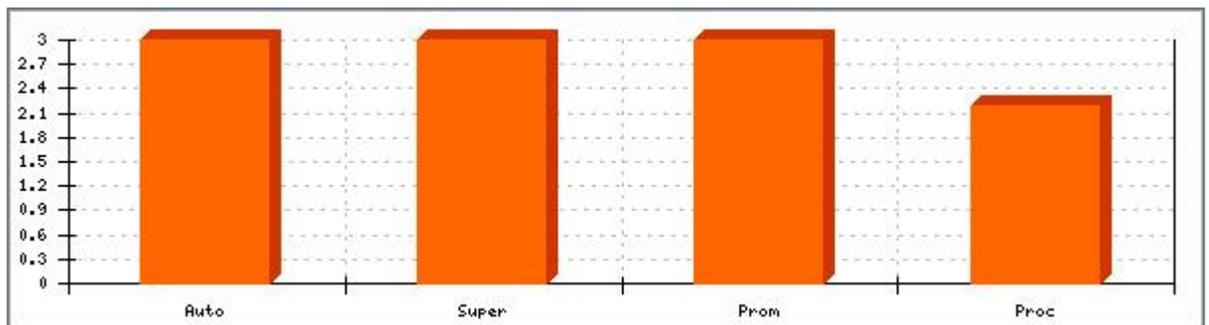
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



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

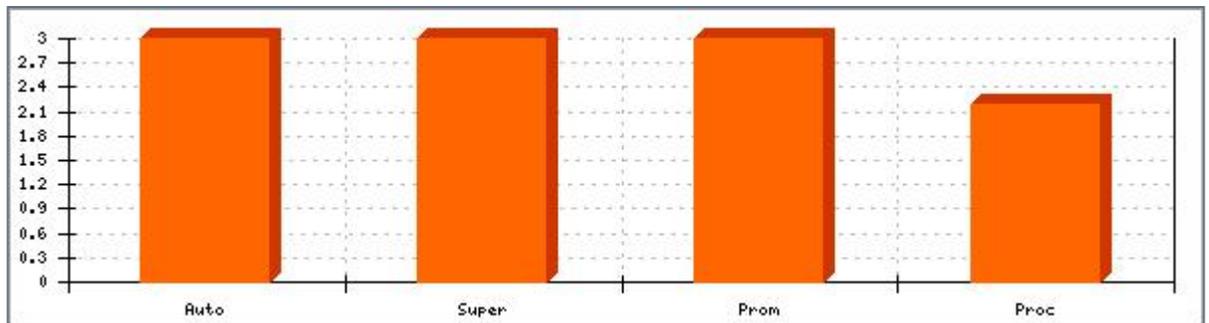
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.20



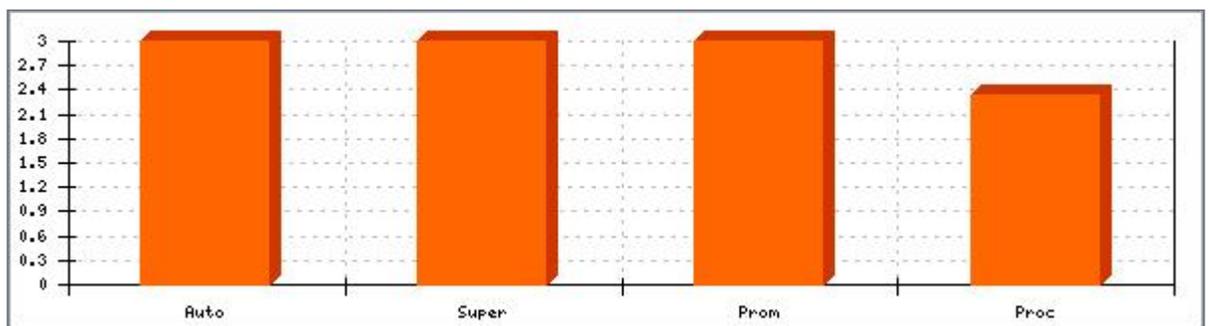
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



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)

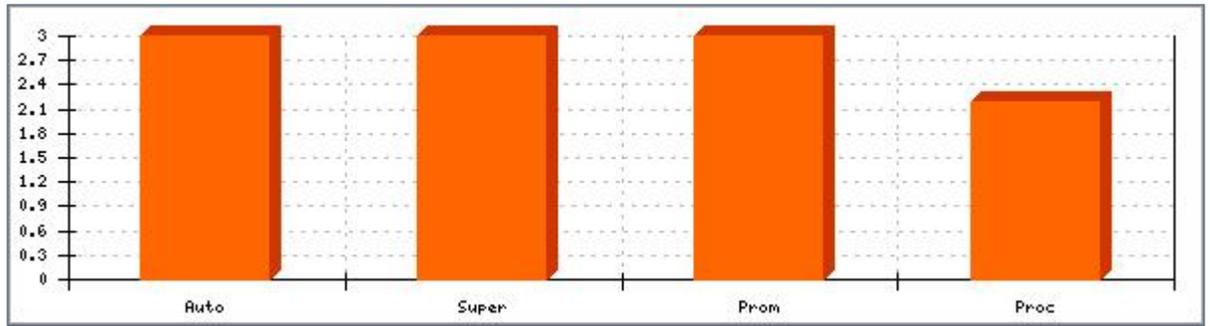
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.33



Experto en funciones

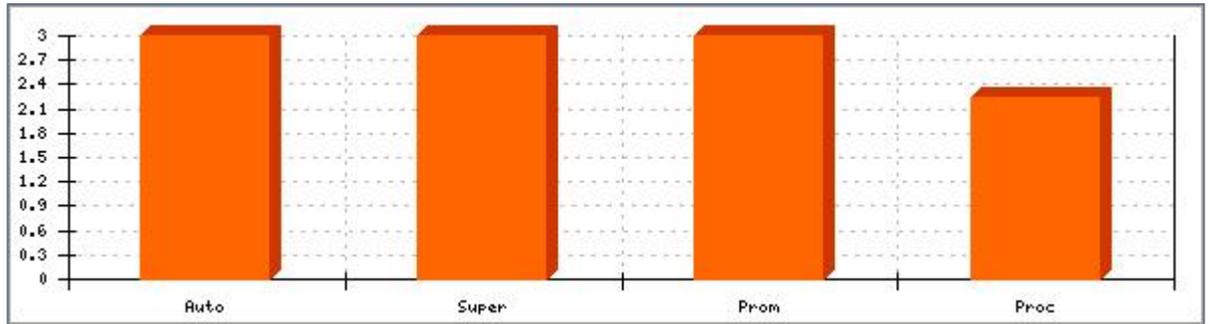
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



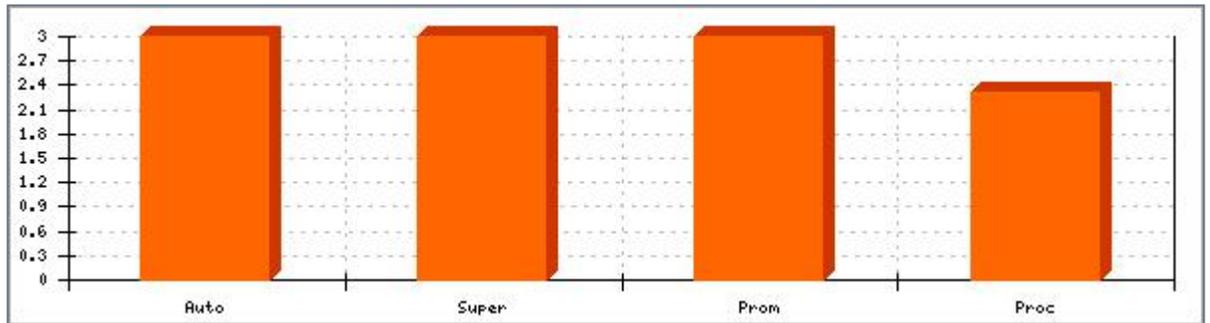
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



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

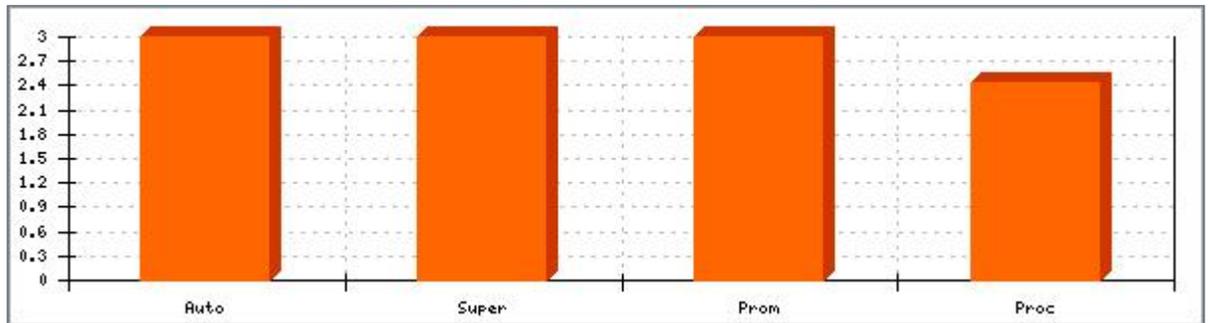
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Comprensión del Negocio

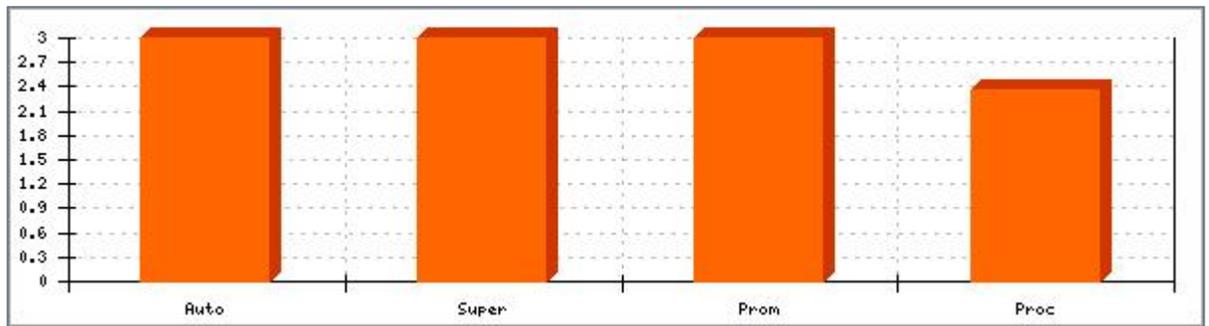
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



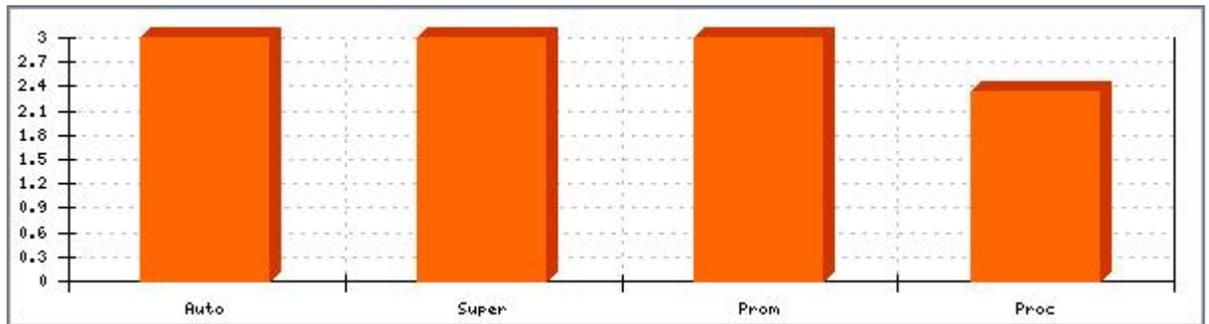
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.36



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	2.33



PLAN DE MEJORA

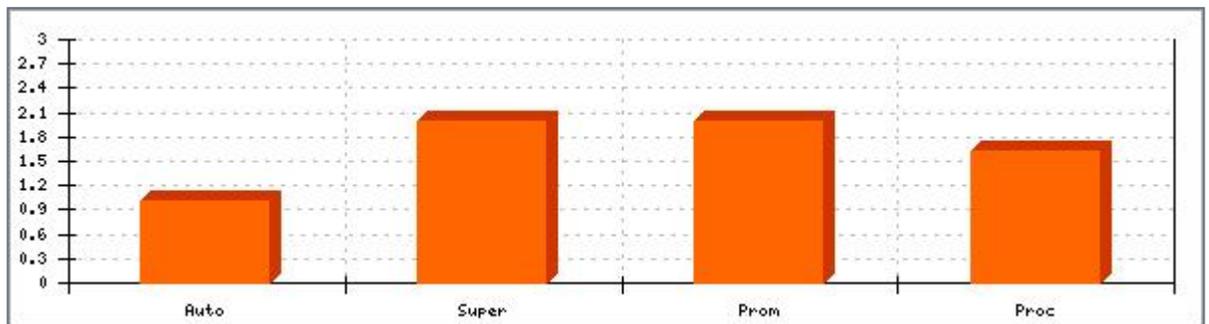
22.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que esta persona debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.62



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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	2.67	0.00

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	3.00	--
Supervisor	2.67	-0.33

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	2.33	--
Supervisor	2.00	-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	3.00	--
Supervisor	3.00	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	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

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

PLAN DE MEJORA

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.00	--
Supervisor	2.00	1.00

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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) 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%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	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)) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función de ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) 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	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

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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.

es un area de mejora, mi orientacion es mas a cumplir lo que ofrecemos, desde mi rol.

es un area de mejora, mi orientacion es mas a cumplir lo que ofrecemos, desde mi rol.

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

considero que si soy orientado a resultados de venta y financieros, solo vender no es sostenible desde mi perspectiva, en general 2017 fue un año difícil en ambos sentidos.

considero que si soy orientado a resultados de venta y financieros, solo vender no es sostenible desde mi perspectiva, en general 2017 fue un año difícil en ambos sentidos.

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

1.- mi desafio en 2017 fue consolidar al equipo de ventas realizando los ajustes internos necesarios para asegurar el resultado. creo que vamos en buen camino 2.- a nivel del equipo hay desafios de comunicacion que debemos mejorar, ultima etapa del 2017 creo que logramos avances en la comunicacion entre ingenieria servicios y ventas.

1.- mi desafio en 2017 fue consolidar al equipo de ventas realizando los ajustes internos necesarios para asegurar el resultado. creo que vamos en buen camino 2.- a nivel del equipo hay desafios de comunicacion que debemos mejorar, ultima etapa del 2017 creo que logramos avances en la comunicacion entre ingenieria servicios y ventas.

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

Me enfoque en la gente, no fue facil y enfrente algunas dificultades. las personas hacen el equipo, y crear una cultura de cambio, anticipar a lideres sobre desiciones y direccion causa daños colaterales, dificiles de ocultar.

Me enfoque en la gente, no fue facil y enfrente algunas dificultades. las personas hacen el equipo, y crear una cultura de cambio, anticipar a lideres sobre desiciones y direccion causa daños colaterales, dificiles de ocultar.

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

puedo snticipar las dificultades y cambios necesarios. hice todo cuanto estuvo a mi cargo en 2017 enterminos del equipode ventas. el resultado no fue el esperado.

puedo snticipar las dificultades y cambios necesarios. hice todo cuanto estuvo a mi cargo en 2017 enterminos del equipode ventas. el resultado no fue el esperado.

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

epertise funcional como ASM expertise funcional como CM la posicion de director de ventas, fue un mix entre ambas posiciones anteriores.

epertise funcional como ASM expertise funcional como CM la posicion de director de ventas, fue un mix entre ambas posiciones anteriores.

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

comprendo como funciona el negocio y como conectarlo a la estrategia global de HILTI. Comprendo como opera un partner como QSI, sus debilidades y fortalezas. la posicion de transicion de 2017 fue una gran contribucion a preparar el futuro.

comprendo como funciona el negocio y como conectarlo a la estrategia global de HILTI. Comprendo como opera un partner como QSI, sus debilidades y fortalezas. la posicion de transicion de 2017 fue una gran contribucion a preparar el futuro.

SUPERVISOR

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

considero que es un area de mejora tanto externa como internamente mejorando esta vocacion se pueden generar mejores sinergias internas y mayor desarrollo de enganche

considero que es un area de mejora tanto externa como internamente mejorando esta vocacion se pueden generar mejores sinergias internas y mayor desarrollo de enganche

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

Ricardo tiene una orientacion clara en el area financiera hacia los resultados. sin embargo la agresividad para lograr las metas y buscar alternativas sobretodo en el top linea son un area de mejora.. ponerse retos mas altos y agresivos para obtener el resultado es un area de mejora

Ricardo tiene una orientacion clara en el area financiera hacia los resultados. sin embargo la agresividad para lograr las metas y buscar alternativas sobretodo en el top linea son un area de mejora.. ponerse retos mas altos y agresivos para obtener el resultado es un area de mejora

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

se consolido bien el area de ventas. sin embargo el trabajo en equipo con otras areas y la integracion de areas de soporte no fue adecuado y se generaron divisiones e incertidumbres

se consolido bien el area de ventas. sin embargo el trabajo en equipo con otras areas y la integracion de areas de soporte no fue adecuado y se generaron divisiones e incertidumbres

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

esta es un ara de mejora para Ricardo. las personas son el bien mas valioso de la compañía y manejar la sensibilidad de los colaboradores la confidencialidad son muy importantes. el no ser transparente y claro genera una falta de concentracion y mucha incertidumbre que afecta el enganche y resultados

esta es un ara de mejora para Ricardo. las personas son el bien mas valioso de la compañía y manejar la sensibilidad de los colaboradores la confidencialidad son muy importantes. el no ser transparente y claro genera una falta de concentracion y mucha incertidumbre que afecta el enganche y resultados

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

es una de las areas mas fuertes de Ricardo. puede generar una vision y crear una direccion clara.

es una de las areas mas fuertes de Ricardo. puede generar una vision y crear una direccion clara.

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

muy buen back ground y experiencia que puede generar buenos resultados

muy buen back ground y experiencia que puede generar buenos resultados

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

conoce bien la estrategia de Hilti y sabe a dode debe dirigir el negocio. tiene el expertise del partner

conoce bien la estrategia de Hilti y sabe a dode debe dirigir el negocio. tiene el expertise del partner

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

