

## Datos Personales

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	0917572505
Nombres :	ADRIAN ANTONIO
Apellidos :	TORO GURUMENDI
Dirección :	URB. LA CUMBRE MZ. 817 SL 21
Teléfono :	042855819
Celular :	0992737598
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	SUB GERENTE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVOS
Jefe Inmediato :	MARIA PAULA NIETO ROSERO
Área de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1978-12-11

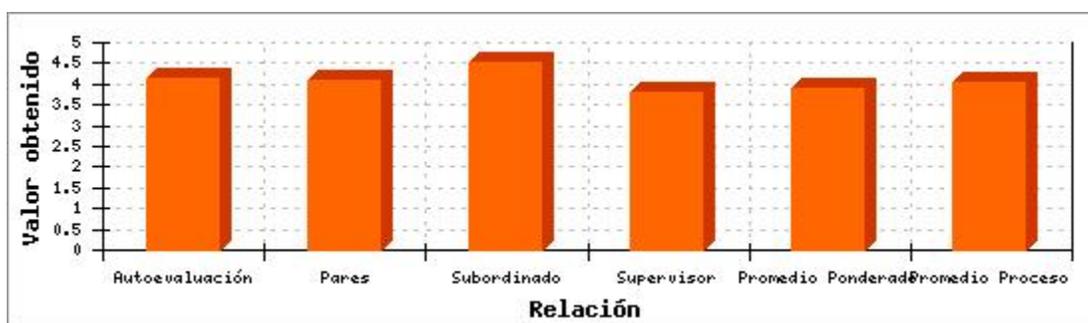
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Subordinado	10.00%	3	3
Supervisor	80.00%	1	1

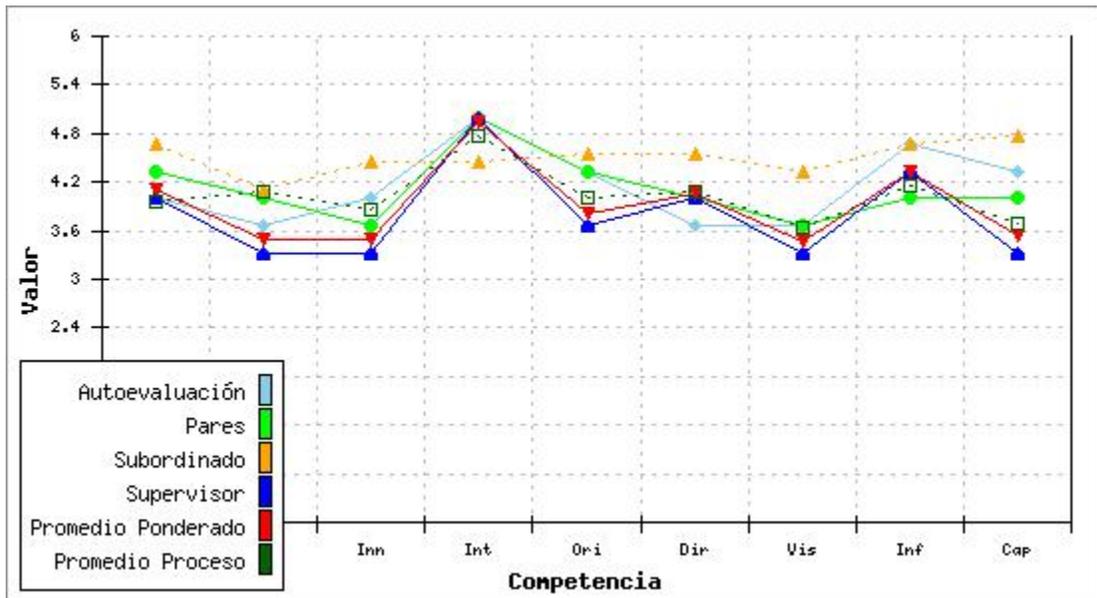
## Resumen General

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.15
Pares	4.11
Subordinado	4.51
Supervisor	3.81
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	4.03



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Perseverancia en la consecución de objetivos	4.00	4.33	4.67	4.00	4.10	3.96
2 Trabajo en equipo	3.67	4.00	4.11	3.33	3.48	4.07
3 Innovación	4.00	3.67	4.44	3.33	3.48	3.85
4 Integridad	5.00	5.00	4.44	5.00	4.94	4.77
5 Orientación al cliente interno y externo	4.33	4.33	4.56	3.67	3.82	4.02
6 Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo	3.67	4.00	4.56	4.00	4.06	4.08
7 Visión Estratégica	3.67	3.67	4.33	3.33	3.47	3.65
8 Influencia y Negociación	4.67	4.00	4.67	4.33	4.33	4.15
9 Capacidad de planificación y organización.	4.33	4.00	4.78	3.33	3.54	3.68



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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

- (Integridad) Habla con claridad y franqueza siendo fiel a sus ideas y principios. 99.17%
- (Integridad) Admite sus errores y actúa en consecuencia. 98.33%
- (Integridad) Sigue las reglas de acuerdo a su criterio ético y deja de lado aquellos que van en contravía. 98.33%
- (Influencia y Negociación) Persuadir a otras personas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos. 96.67%
- (Perseverancia en la consecución de objetivos) Logra obtener resultados a tiempo y cumplir las metas que le fueron asignadas. 80.00%
- (Orientación al cliente interno y externo) Le ayuda a los clientes a encontrar necesidades no manifiestas o potenciales. 78.33%
- (Trabajo en equipo) Fomenta el trabajo en equipo sin importar el área a la que pertenezca y ayuda a resolver los conflictos dentro de los equipos de trabajo que lidera. 77.50%
- (Influencia y Negociación) Persuadir a los integrantes de su equipo, en asuntos específicos a través de negociaciones honestas y verdaderas. 77.50%
- (Perseverancia en la consecución de objetivos) Establece objetivos y establece indicadores para poder medir los resultados obtenidos. 76.67%
- (Orientación al cliente interno y externo) Modifica los productos y servicios para poder satisfacer las necesidades actuales o potenciales de los clientes. 76.67%
- (Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo) Tiene claridad sobre lo que hace falta hacer para poder lograr los resultados esperados. 76.67%
- (Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo) En los momentos críticos suele asumir las riendas de su equipo para ejercer el liderazgo requerido. 76.67%
- (Capacidad de planificación y organización.) Establece objetivos y plazos para la realización de las tareas, define prioridades, controlando la calidad del trabajo y verificando la información para asegurarse de que se han ejecutado las acciones previstas. 76.67%
- (Perseverancia en la consecución de objetivos) Define y explica con claridad los objetivos de sus colaboradores y define nuevas líneas de acción en caso de que se presenten errores que ponen en riesgo el cumplimiento de las metas. 75.83%
- (Innovación) Diseña soluciones a problemas o situaciones, relacionados con su área, con el propósito de agregar valor. 75.83%
- (Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo) Establece estrategias de forma activa y sin que nadie se lo pida para impulsar el cumplimiento de sus proyectos. 75.83%
- (Influencia y Negociación) Desarrollar argumentos y explicaciones fundadas y veraces, para respaldar opiniones y criterios. 75.83%
- (Visión Estratégica) Establece una metodología de organización que divida las funciones entre su equipo. 73.33%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### AUTOEVALUACIÓN

¿Qué aspectos consideras que han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

Establecer una relación solida de Jefatura entre mi equipo de trabajo, sintiendo a mis ejecutivos comprometidos a las tareas encomendadas. Lograr la cobertura a concesionarios con visitas comerciales permanentes.

¿Qué aspectos consideras que no han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

El no alcanzar el cumplimiento de metas planteadas por la empresa, a pesar de la gestión que he realizado. No he logrado aun que mi Ejecutiva Nueva (Jenniffer Castillo) logre una estabilidad en su generación

¿Cómo podría apoyarte tu jefe, en los aspectos que no han funcionado? ¿que necesitas para obtener mejores resultados en tu desempeño laboral?

definiendo herramientas y estrategias que nos permitan una mejor aprobación y cierre para marcas masivas..

#### PARES

¿Qué aspectos consideras que han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

transmitir el éxito de su gestión como ejecutivo ahora a sus dirigidos poder transmitir a su equipo la perseverancia, la honestidad como valores fundamentales

¿Qué aspectos consideras que no han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

me parece que tener un portafolio aunque sea pequeño a cargo aunque los resultados han sido buenos en colocación me parece que ese tiempo podría invertir mucho en sus dirigidos.

¿Cómo podría apoyarte tu jefe, en los aspectos que no han funcionado? ¿que necesitas para obtener mejores resultados en tu desempeño laboral?

distribuir el portafolio asignado a los ejecutivos para explotar toda la experiencia de Adrian en campo apoyando a los 3 ejecutivos sin la presión de una meta de colocación.

#### SUBORDINADO

¿Qué aspectos consideras que han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

La planificación fundamentada de las acciones a tomar, así mismo la acción oportuna para cierre de negocios . Visualizar las oportunidades donde son difíciles de contemplar.

LAS RELACIONES COMERCIALES Y EL COMPROMISO CON MIS VENDEDORES

el apoyo de mi jefe, ante decisiones comerciales para los clientes y poder cerrar negocios y por consecuente el poder de convencimiento con los clientes al vender nuestro producto

¿Qué aspectos consideras que no han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

tal vez la interacción en puntos del negocio internos y externos donde debería tener un poco mas de complemento en pro de resultados.

LOS DISTINTOS CAMBIOS DE POLITICAS INTERNAS MES A MES DE LA EMPRESA

el relacionarme en concesionarios realmente nuevos, pero son aspectos que mejoran a largo plazo

¿Cómo podría apoyarte tu jefe, en los aspectos que no han funcionado? ¿que necesitas para obtener mejores resultados en tu desempeño laboral?

Fortaleciendo las visitas comerciales, ver el enfoque correcto de los clientes potenciales para generar un aumento en aprobaciones.

ESTABLECER UNA POLITICA GENERAL CLARA COMERCIAL PARA UNA MEJOR COLOCACION SIN DARNOS LA RESPONSABILIDAD DE LA CARTERA VENCIDA NI MULTAS, ESTO DEBE HACERSE CARGO EL AREA DE COBRANZAS COMO EN CUALQUIER OTRA INSTITUCION

el apoyo en los concesionarios nuevos para poder relacionarme de mejor manera con las personas claves para mejorar mi desempeño.

## SUPERVISOR

¿Qué aspectos consideras que han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

na

¿Qué aspectos consideras que no han funcionado en tu desempeño laboral durante los últimos 6 meses?

na

¿Cómo podría apoyarte tu jefe, en los aspectos que no han funcionado? ¿que necesitas para obtener mejores resultados en tu desempeño laboral?

na

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

## Feedback

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

