

## Datos Personales

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL. 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1715315907
Nombres :	JUAN SEBASTIAN
Apellidos :	NARANJO AGUILAR
Dirección :	VALLE DE LOS CHILLOS
Teléfono :	023943900
Celular :	0984222444
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	CRÉDITO
Cargo :	GERENTE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GERENCIA
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1981-03-23

#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Subordinado	100.00%	4	4

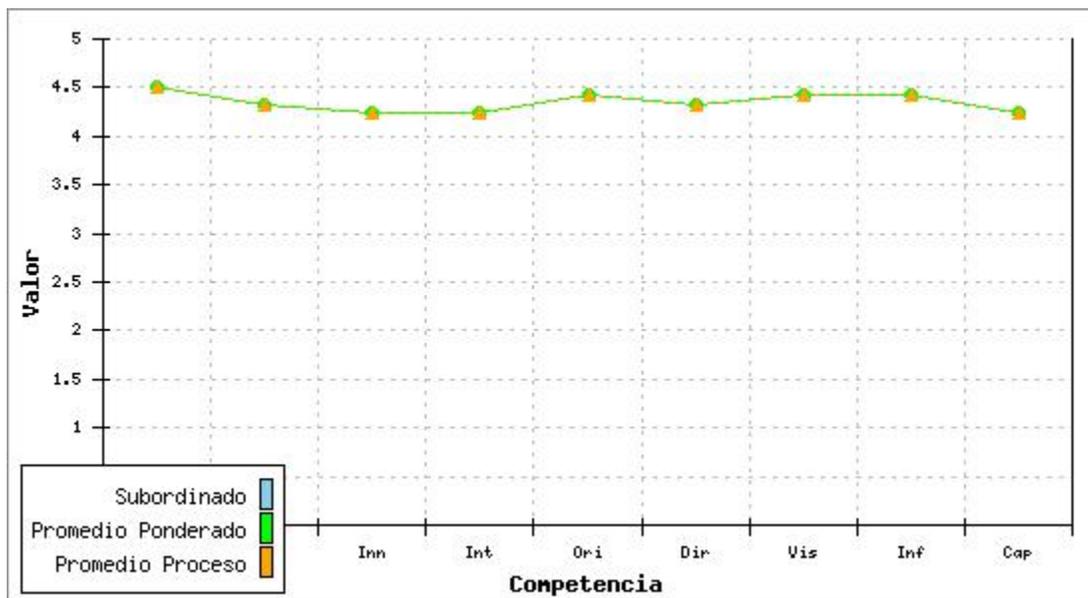
## Resumen General

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL. 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Subordinado	4.35
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.35



Competencia	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Perseverancia en la consecución de objetivos	4.50	4.50	4.50
2 Trabajo en equipo	4.33	4.33	4.33
3 Innovación	4.25	4.25	4.25
4 Integridad	4.25	4.25	4.25
5 Orientación al cliente interno y externo	4.42	4.42	4.42
6 Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo	4.33	4.33	4.33
7 Visión Estratégica	4.42	4.42	4.42
8 Influencia y Negociación	4.42	4.42	4.42
9 Capacidad de planificación y organización.	4.25	4.25	4.25

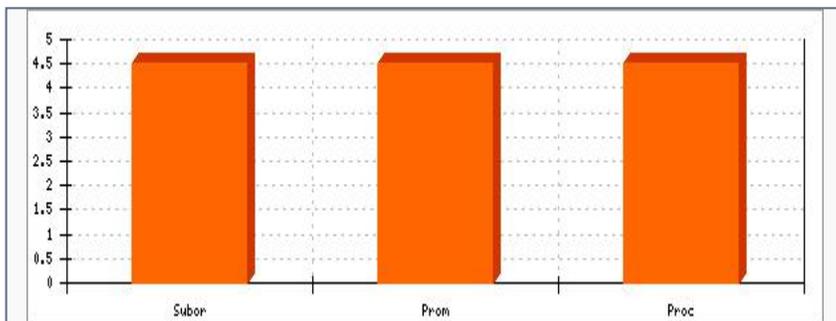


## Análisis por Competencia

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL. 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

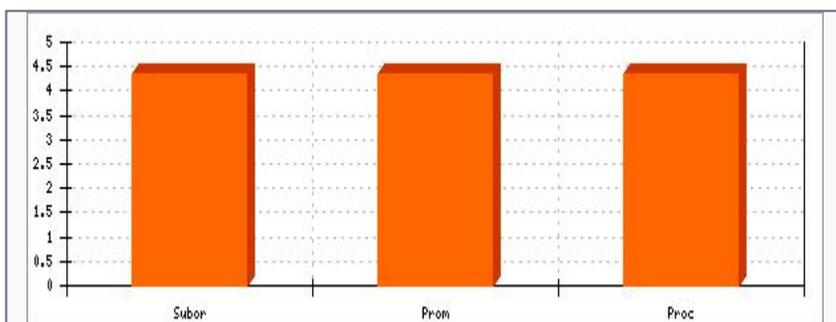
#### Perseverancia en la consecución de objetivos (4.50)

Relación	Valor
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



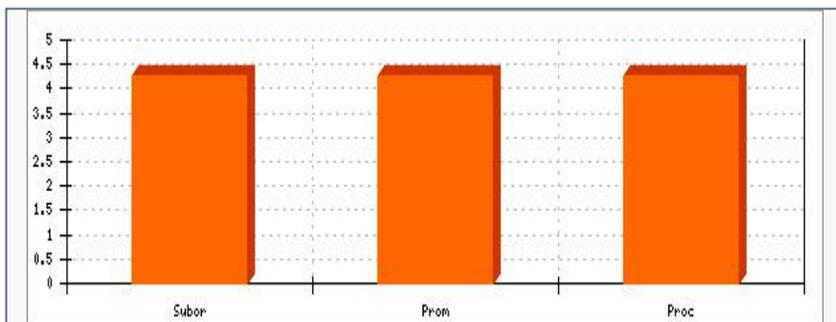
#### Trabajo en equipo (4.33)

Relación	Valor
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



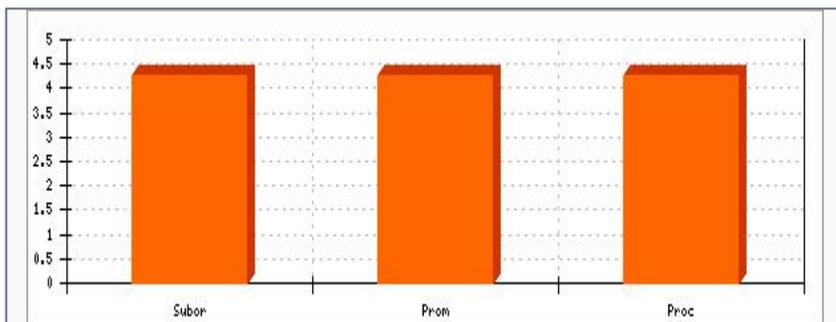
#### Innovación (4.25)

Relación	Valor
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



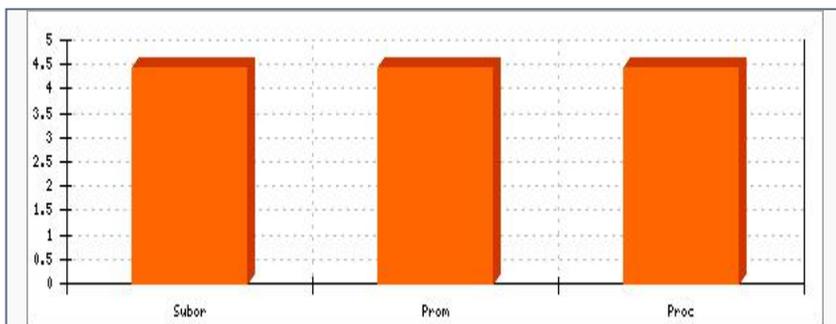
#### Integridad (4.25)

Relación	Valor
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



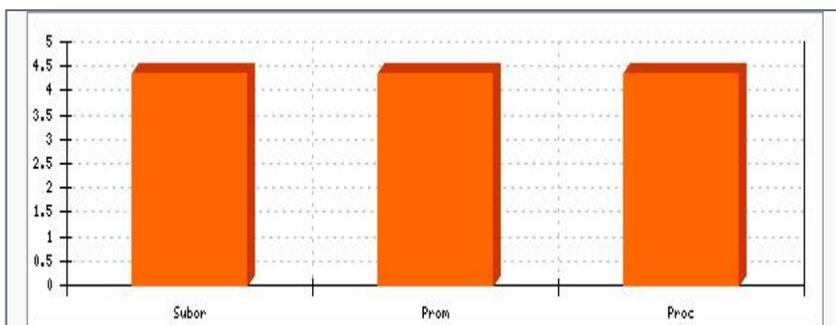
#### Orientación al cliente interno y externo (4.42)

Relación	Valor
Subordinado	4.42
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



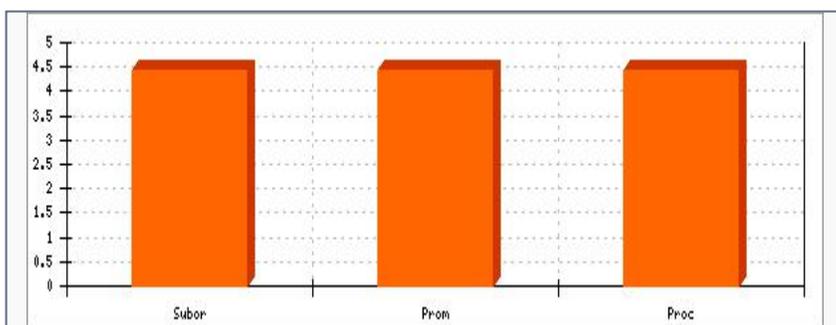
#### Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo (4.33)

Relación	Valor
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



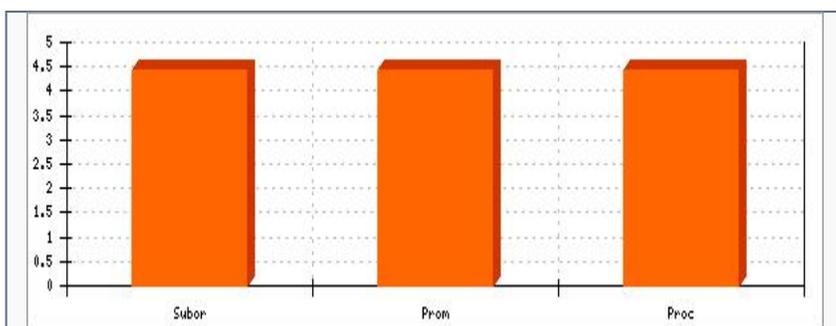
#### Visión Estratégica (4.42)

Relación	Valor
Subordinado	4.42
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



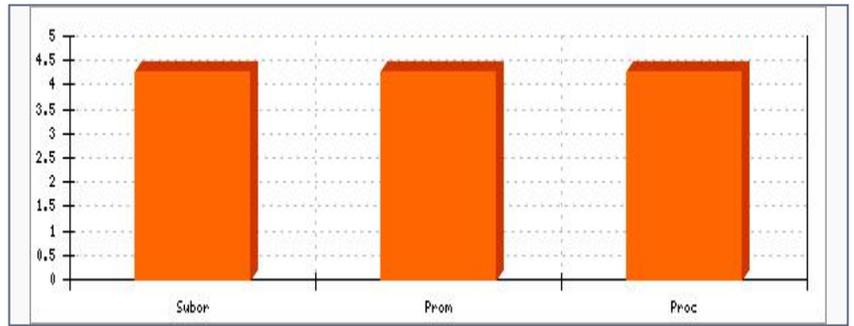
#### Influencia y Negociación (4.42)

Relación	Valor
Subordinado	4.42
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



#### Capacidad de planificación y organización. (4.25)

Relación	Valor
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL. 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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

•(Perseverancia en la consecución de objetivos) Logra obtener resultados a tiempo y cumplir las metas que le fueron asignadas.	93.75%
•(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.	93.75%
•(Orientación al cliente interno y externo) Le ayuda a los clientes a encontrar necesidades no manifiestas o potenciales.	93.75%
•(Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo) En los momentos críticos suele asumir las riendas de su equipo para ejercer el liderazgo requerido.	93.75%
•(Visión Estratégica) Identifica oportunidades para hacer negocios, alianzas estratégicas, o ajustes en el enfoque o priorización de objetivos de su área.	93.75%
•(Perseverancia en la consecución de objetivos) Establece objetivos y establece indicadores para poder medir los resultados obtenidos.	87.50%
•(Innovación) Diseña soluciones a problemas o situaciones, relacionados con su área, con el propósito de agregar valor.	87.50%
•(Integridad) Sigue las reglas de acuerdo a su criterio ético y deja de lado aquellos que van en contravía	87.50%
•(Visión Estratégica) Genera respuestas estratégicas desde su área ante las amenazas y oportunidades que se presentan en el negocio.	87.50%
•(Influencia y Negociación) Persuadir a otras personas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos.	87.50%
•(Influencia y Negociación) Desarrollar argumentos y explicaciones fundadas y veraces, para respaldar opiniones y criterios.	87.50%
•(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.	87.50%
•(Capacidad de planificación y organización.) Persuadir a los integrantes de su equipo, en asuntos específicos a través de negociaciones honestas y verdaderas.	87.50%
•(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.	81.25%
•(Trabajo en equipo) Favorece el intercambio de experiencias y aprendizajes entre departamentos.	81.25%
•(Innovación) Gestiona a su equipo y se relaciona con su medio de forma creativa promoviendo a su entorno para que siga su ejemplo.	81.25%
•(Integridad) Habla con claridad y franqueza siendo fiel a sus ideas y principios.	81.25%
•(Orientación al cliente interno y externo) Modifica los productos y servicios para poder satisfacer las necesidades actuales o potenciales de los clientes.	81.25%
•(Orientación al cliente interno y externo) Patrocina dentro de sus equipos la necesidad de estar buscando información sobre los requerimientos potenciales de los clientes.	81.25%
•(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.	81.25%
•(Influencia y Negociación) Persuadir a los integrantes de su equipo, en asuntos específicos a través de negociaciones honestas y verdaderas.	81.25%
•(Trabajo en equipo) Le da prioridad a las metas a largo plazo de la empresa sobre los suyos o los de su equipo a corto plazo.	75.00%
•(Innovación) Siguiendo la visión de la empresa, gerencia equipos de trabajo de alta eficiencia que se adaptan a la necesidad de cada proyecto.	75.00%
•(Integridad) Admite sus errores y actúa en consecuencia.	75.00%
•(Dirección y Desarrollo de Equipos de trabajo) Tiene claridad sobre lo que hace falta hacer para poder lograr los resultados esperados.	75.00%
•(Visión Estratégica) Establece una metodología de organización que divida las funciones entre su equipo.	75.00%
•(Capacidad de planificación y organización.) Anticipa los puntos críticos de una situación o problemas, estableciendo controles, verificando datos y buscando información externa para asegurar la calidad de los procesos.	68.75%

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

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### DESEMPEÑO GERENCIA COMERCIAL. 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### SUBORDINADO

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

COMUNICACION, EMPATIA, APERTURA DE CRITERIOS

EXCELENTE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVO

Considero que el aspecto de la constancia y buen liderazgo que ha tenido el jefe ha servido en forma de presión ayudándome a perfeccionar cada día mi calidad de trabajo

- TIENE TOTAL APERTURA PARA GESTIONAR CAMBIOS Y EXCEPCIONES COMERCIALES CON EL FIN DE MEJORAR LA COLOCACION -

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

..

FALTA DE TIEMPO EN ALGUNOS PROCESOS POR EXCESO DE OTRAS FUNCIONES.

Considero que los incentivos personales y laborales han pasado a ser algo secundario para la empresa llevándonos a un estado de sentir abandono o no respaldo

- FALTA DE TIEMPO POR FUNCIONES Y TAREAS ASIGNADAS A ÉL - TRASLADO DE ACTIVIDADES COMERCIALES A EQUIPO DE CREDITO

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

..

NO APLICA

considero que mi jefe debería valorar mas el esfuerzo , el trabajo y la dedicación que cada uno da a sus funciones laborales y deberían ser retribuidas con incentivos económicos o personales haciendo una revisión continua con el fin de sentirnos respaldados y valorados en nuestras funciones

- MEJORAR ORGANIZACION EN SUS TAREAS - BACK UP COMERCIAL

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

