# Datos Personales

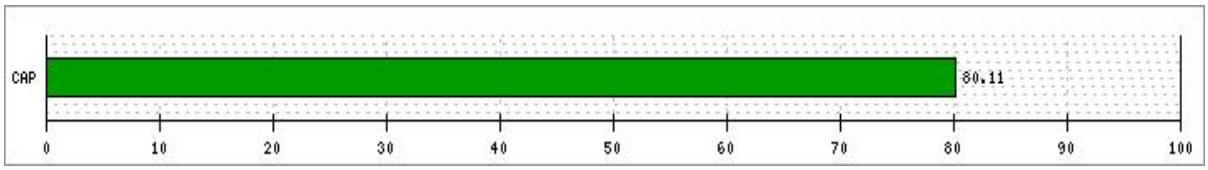
## EJECUTIVO COMERCIAL CANTA CALLAO 180515

| | |
|---|---|
| No. Identificación : | 42192914 |
| Nombres : | VANESSA |
| Apellidos : | ALVARADO SOLDEVILLA |
| Dirección : | CALLE MARIANO MELGAR MZ. J LT. 2 |
| Teléfono : | 5595594 |
| Celular : | 940148573 |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | DIVORCIADO |
| Area de Estudio : | GENERAL |
| Escolaridad : | UNIVERSITARIO |
| Fecha de Nacimiento : | 1983-12-24 |

# Distribución Psicodinámica

## EJECUTIVO COMERCIAL CANTA CALLAO 180515

**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**




El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto. Esto quiere decir, que cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo. Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- Las evidencias directas (pruebas) que permiten constatar que es capaz de desempeñar las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

El perfil ocupacional basado en competencias responden a una lógica de oficios completos más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de talento humano en la empresa.

El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; estas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se de enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

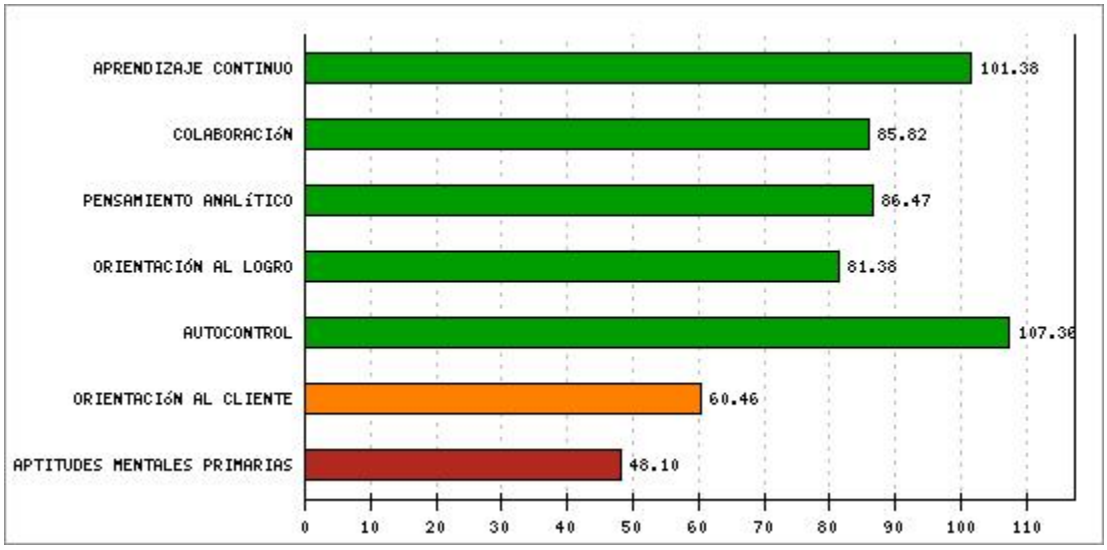
| | Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---|---|---|
| 1 | LIDERAZGO | 6.51 | 8.00 |
| 2 | COMERCIALES | 4.84 | 8.00 |
| 3 | RELACIONALES | 6.01 | 7.00 |
| 4 | COGNITIVAS | 5.51 | 7.00 |
| 5 | EMOCIONALES | 7.52 | 7.00 |

# Análisis por Competencia

## EJECUTIVO COMERCIAL CANTA CALLAO 180515

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | APRENDIZAJE CONTINUO | 7.10 | 7.00 | 101.38% |
| 2 | COLABORACIóN | 6.01 | 7.00 | 85.82% |
| 3 | PENSAMIENTO ANALíTICO | 6.05 | 7.00 | 86.47% |
| 4 | ORIENTACIÓN AL LOGRO | 6.51 | 8.00 | 81.38% |
| 5 | AUTOCONTROL | 7.52 | 7.00 | 107.36% |
| 6 | ORIENTACIóN AL CLIENTE | 4.84 | 8.00 | 60.46% |
| 7 | APTITUDES MENTALES PRIMARIAS | 3.37 | 7.00 | 48.10% |



# Interpretación de Competencias

## EJECUTIVO COMERCIAL CANTA CALLAO 180515

**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**

### APRENDIZAJE CONTINUO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.10 **Porcentaje:** 101.38%

Es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de negocios, utilizando todo el potencial de la empresa.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene un alto nivel de preparación en su área. Está en permanente búsqueda de información sobre temas de actualidad que puedan ser útiles a su empresa u organización. Es un referente interno para sus colaboradores y externo para sus colegas. Está muy atento en asistir a cursos de actualización. Comparte sus conocimientos con los demás usando diferentes medios y se interesa por recibir feedback como parte de su crecimiento.

### COLABORACIóN

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.01 **Porcentaje:** 85.82%

Capacidad de trabajar en colaboración con grupos multidisciplinarios. Implica tener expectativas positivas respecto a los demás y comprensión interpersonal.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un buen referente para los demás ya que siempre se encuentra presto a colaborar, alienta a sus compañeros a cumplir sus tareas con responsabilidad.

### PENSAMIENTO ANALíTICO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.05 **Porcentaje:** 86.47%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, Identifica datos relevantes, resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

### ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.51 **Porcentaje:** 81.38%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores para cumplir con sus exigencias, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

**Nivel desarrollado.-**

La orientación al logro y a los resultados es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos, atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

### AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.52 **Porcentaje:** 107.36%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

## ORIENTACIóN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.84 **Porcentaje:** 60.46%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frio, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

## APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.37 **Porcentaje:** 48.10%

**Nivel Bajo:** El candidato muestra mucha dificultad para la comprensión de frases, tiene desconocimiento de palabras y fluidez verbal. No es un candidato recomendado para actividades que impliquen razonamiento verbal como por ejemplo: ventas, atención al público, manejo de equipos de trabajo o direcciones de grupos.