



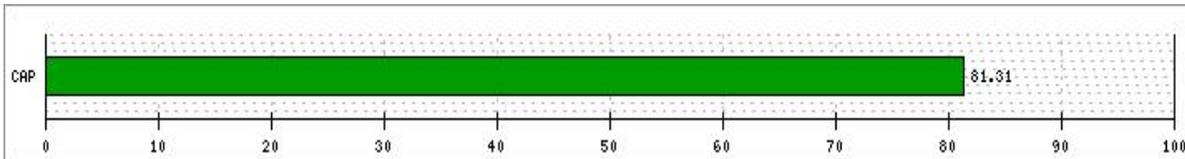
Datos Personales



JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	09630338
Nombres :	MARCO
Apellidos :	TRUJILLO CARMELO
Dirección :	JR.GEMINIS 965 URB. MERCURIO-LOS OLIVOS
Teléfono :	4850569
Celular :	950006779
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1972-08-16

JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

ES RECOMENDABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **ser competente** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve el 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.
- Desempeñar las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde 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; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé 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.

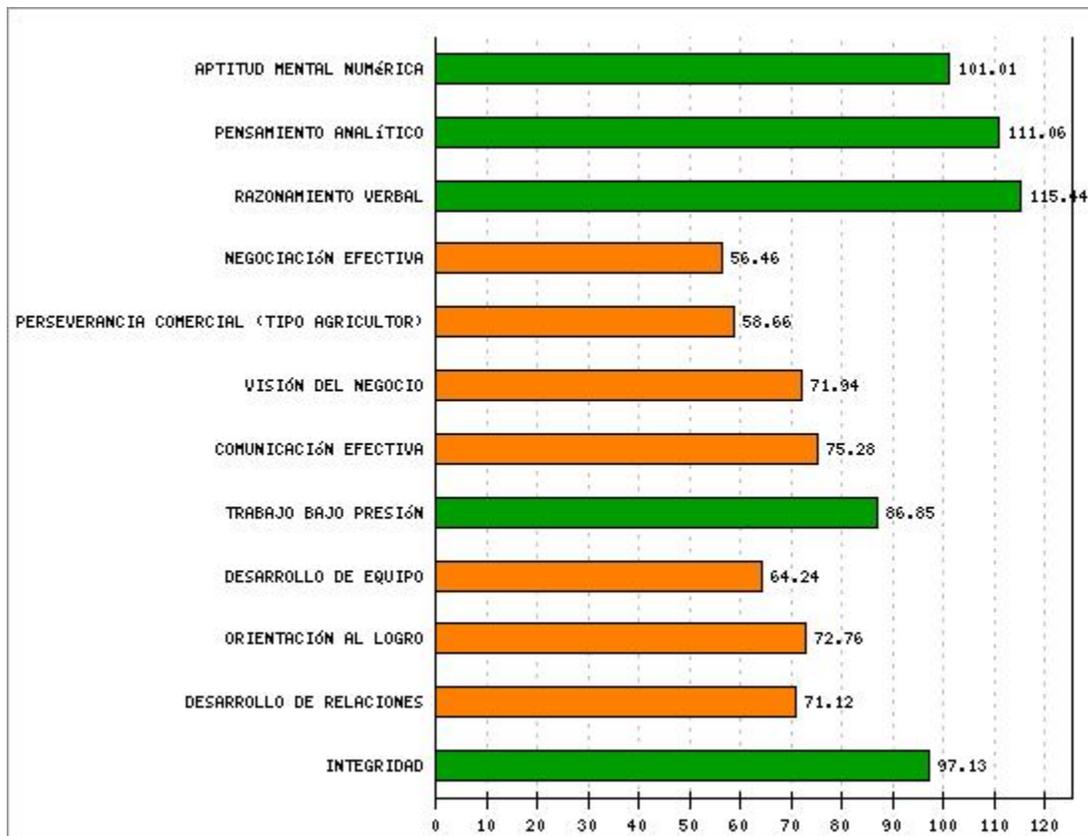
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COGNITIVAS	7.64	7.00
2	COMERCIALES	4.94	8.00
3	COMUNICACIONALES	6.02	8.00
4	EMOCIONALES	6.08	7.00
5	LIDERAZGO	5.48	8.00
6	RELACIONALES	4.98	7.00
7	VALORES	6.80	7.00

JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 APTITUD MENTAL NUMÉRICA	7.07	7.00	101.01%
2 PENSAMIENTO ANALÍTICO	7.77	7.00	111.06%
3 RAZONAMIENTO VERBAL	8.08	7.00	115.44%
4 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	5.08	9.00	56.46%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	4.69	8.00	58.66%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	5.04	7.00	71.94%
7 COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.02	8.00	75.28%
8 TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.08	7.00	86.85%
9 DESARROLLO DE EQUIPO	5.14	8.00	64.24%
10 ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.82	8.00	72.76%
11 DESARROLLO DE RELACIONES	4.98	7.00	71.12%
12 INTEGRIDAD	6.80	7.00	97.13%





Interpretación de Competencias



JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.07 **Porcentaje:** 101.01%

Resuelve con acierto y rapidez problemas cuantitativos. Incluye el razonamiento numérico.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene una gran capacidad de razonamiento numérico, su pensamiento es lógico-analítico, lo cual indica que puede resolver problemas numéricos, este nivel es apropiado para personas del área financiera. Es rápido y preciso en sus cálculos matemáticos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.77 **Porcentaje:** 111.06%

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 muy desarrollado.-

El evaluado es muy competente en el reconocimiento de datos y coordinación de los mismos, reconocimiento de problemas, análisis lógico de dichos datos y organización de información. Es una persona muy apta para análisis estadísticos, financieros o actividades relacionadas con los problemas de razonamiento numérico.

RAZONAMIENTO VERBAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.08 **Porcentaje:** 115.44%

Incluye un consolidado de razonamiento verbal. Capacidad para comprender y expresar las palabras.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un elevado nivel de expresión oral, esto se debe a que comprende muy bien textos, frases, palabras, los interpreta y los expresa en lenguaje hablado, utilizando para ello la entonación de voz apropiada para transmitir el mensaje. Tiene un nivel alto de conocimientos gramaticales y reglas de lenguaje. Se desenvuelve con elocuencia y seguridad ante el público o con su interlocutor.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.08 **Porcentaje:** 56.46%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel desarrollado.-

El evaluado orienta las condiciones de negociación a su favor o de la organización que representa, maneja y utiliza herramientas de negociación.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.69 **Porcentaje:** 58.66%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel en desarrollo

El evaluado no se desalienta ante los obstáculos, solicita apoyo si el caso lo requiere, tomando una actitud positiva.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.04 **Porcentaje:** 71.94%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel desarrollado.-

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.02 **Porcentaje:** 75.28%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.08 **Porcentaje:** 86.85%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Tiene la capacidad para responder y trabajar con buen desempeño en situaciones de mucha exigencia.

DESARROLLO DE EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.14 **Porcentaje:** 64.24%

Es la habilidad de desarrollar el equipo hacia adentro, el desarrollo de los propios recursos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado asesora a sus colaboradores en el uso de herramientas y sabe como hacer movimientos estratégicos con el recurso humano con el que cuenta, direccionándolo a su crecimiento y desarrollo.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 72.76%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y 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.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.98 **Porcentaje:** 71.12%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas de la organización.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado sabe escoger y mantener las relaciones que le permitan cumplir con sus tareas y objetivos en el trabajo.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.80 **Porcentaje:** 97.13%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se muestra honesto en cada una de sus acciones, habla con frontalidad y admite sus errores públicamente si es necesario.
