

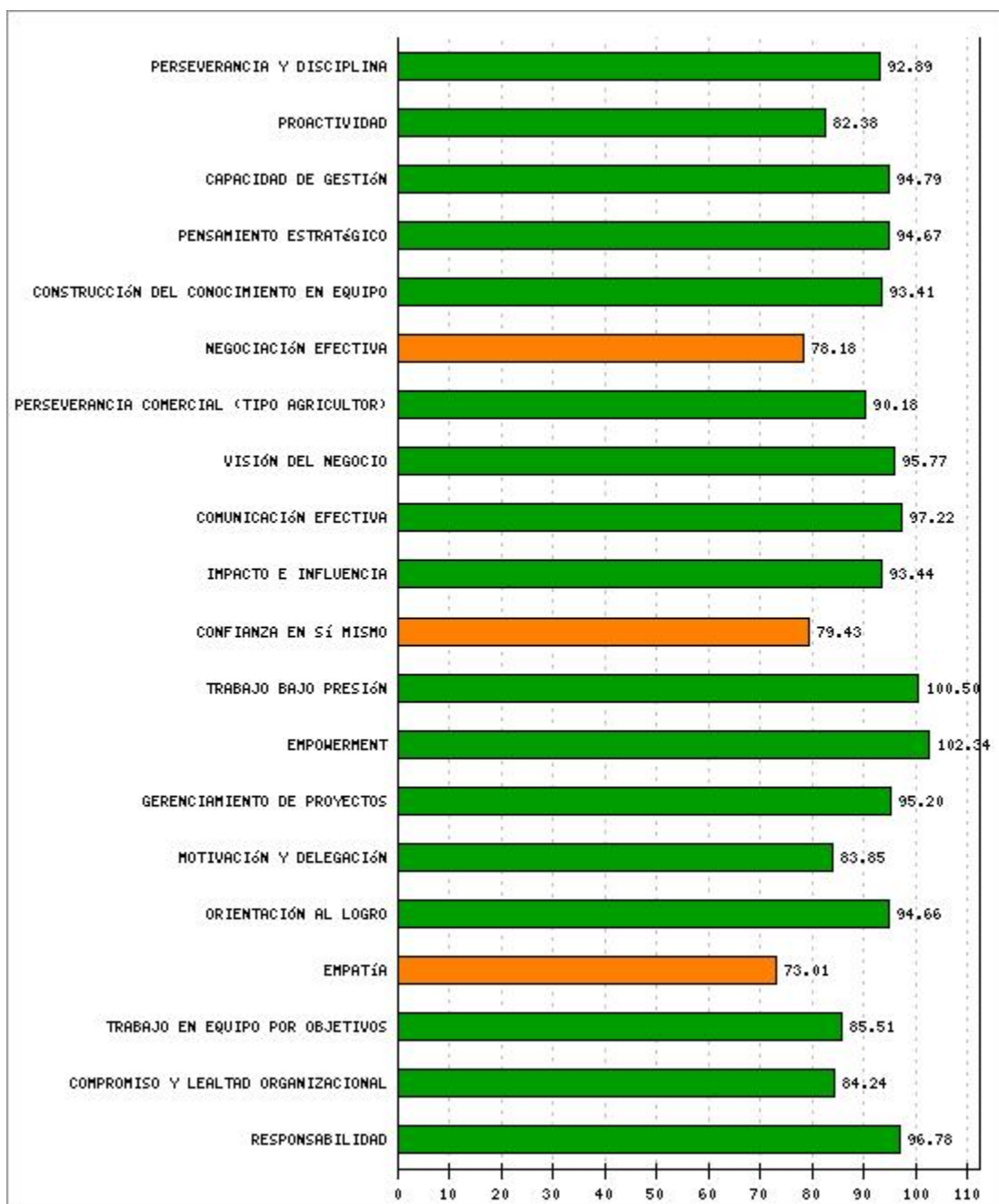
PROCESO EXTERNO GERENTE COMERCIAL

No. Identificación :	0201307089
Nombres :	XAVIER ANDRÉS
Apellidos :	HEREDIA FLORES
Dirección :	VERANDA MZ 1209 V 6
Teléfono :	046048733
Celular :	0987418738
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1976-09-22

PROCESO EXTERNO GERENTE COMERCIAL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	8.36	9.00	92.89%
2	PROACTIVIDAD	7.41	9.00	82.38%
3	CAPACIDAD DE GESTIÓN	7.58	8.00	94.79%
4	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	7.57	8.00	94.67%
5	CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO	7.47	8.00	93.41%
6	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	7.04	9.00	78.18%
7	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	7.21	8.00	90.18%
8	VISIÓN DEL NEGOCIO	7.66	8.00	95.77%
9	COMUNICACIÓN EFECTIVA	7.78	8.00	97.22%
10	IMPACTO E INFLUENCIA	7.48	8.00	93.44%
11	CONFIANZA EN SÍ MISMO	7.15	9.00	79.43%
12	TRABAJO BAJO PRESIÓN	8.04	8.00	100.50%
13	EMPOWERMENT	8.19	8.00	102.34%
14	GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS	7.62	8.00	95.20%
15	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	7.55	9.00	83.85%
16	ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.57	8.00	94.66%
17	EMPATÍA	6.57	9.00	73.01%
18	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	7.70	9.00	85.51%
19	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	7.58	9.00	84.24%
20	RESPONSABILIDAD	8.71	9.00	96.78%





PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 8.36 **Porcentaje:** 92.89%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene muy claras sus metas y hace todo lo posible por alcanzarlas, es muy constante y disciplinado cuando se propone un objetivo, no se da por vencido ante la adversidad y considera a las dificultades como un reto.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.41 **Porcentaje:** 82.38%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado/a tiene un alto nivel de proactividad en su conducta. Se anticipa a las situaciones, prevé consecuencias, está atento a las oportunidades y sabe como actuar frente a los riesgos. Plantea propuestas y no es conformista ni espera a que las cosas sucedan, si es necesario propicia un cambio para obtener sus metas. Es responsable de sus actos y de las consecuencias de los mismos. Tiene un alto nivel de energía y procura contagiarla a los demás.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.58 **Porcentaje:** 94.79%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado diferencia perfectamente las potencialidades que tiene cada uno de sus colaboradores, y se vale de la certeza de ese conocimiento para asignar las funciones explicando a cada uno los objetivos que debe alcanzar y el beneficio de su aporte para la empresa. Para ello tiene una gran capacidad de dar feedback del desempeño de cada funcionario a su cargo durante el proceso. Es decir, desarrolla procesos de coaching.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.57 **Porcentaje:** 94.67%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene una acertada proyección a futuro, ya que desde una perspectiva interna conoce muy bien las fortalezas y debilidades de la organización y fuera de ella conoce muy bien los cambios que se suscitan, las nuevas tendencias de mercado, sabe medir riesgos y tomar acertadas decisiones de alianzas ya sea con clientes, proveedores e incluso competidores si lo amerita. en función de aquella proyección, diseña estrategias útiles y viables a sus metas.

CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.47 **Porcentaje:** 93.41%

Hace referencia a las capacidades individuales de las personas, que trabajan en equipo para construir, compartir y obtener beneficios del conocimiento.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra una muy buena predisposición de compartir sus conocimientos con todos los integrantes de la organización, su actitud es un referente para los demás compañeros. Se preocupa de canalizar bien los medios para que fluya la información y se de feedback. Propicia y genera debates, mesas redondas, panel de expertos, de modo que el conocimiento fluya y se genere en el equipo de trabajo, con la intención de dar un valor agregado a la empresa.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.04 **Porcentaje:** 78.18%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la habilidad de cerrar negociaciones con las condiciones a su favor, diseña estrategias y metodologías de modo que la utilización de herramientas apunten hacia sus intereses.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.21 **Porcentaje:** 90.18%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel muy desarrollado

El evaluado se siente motivado por aquellas situaciones retadoras en las que pone a prueba sus habilidades de vendedor, le atrae la idea de superar obstáculos.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.66 **Porcentaje:** 95.77%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran capacidad de proyectarse al futuro empresarial, estableciendo con claridad cuáles serán las necesidades del mercado y de productos, de modo que se anticipa a generar planes de acción a ejecutarse en mediano y largo plazo, para que la empresa se mantenga en óptimos niveles de producción y competitividad.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.78 **Porcentaje:** 97.22%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un elevado nivel de expresión verbal y escrita. Coordina coherentemente sus ideas para expresarlas en palabras, oraciones o textos. Encuentra el momento y los medios oportunos para dar a conocer su información o mensaje. Maneja muy bien su lenguaje corporal (Postura corporal, mirada, entonación de voz). Su gran capacidad de comunicación le califican como una persona apta para transmitir políticas de la organización o persuadir a algún colaborador sobre algún aspecto en particular.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.48 **Porcentaje:** 93.44%

Habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o realice una acción específica.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado da una muy buena impresión a los demás, su lenguaje corporal es impactante y tiene una muy buena capacidad verbal, de modo que tiene gran habilidad de persuadir con su palabra. Sostiene argumentos sólidos en su exposición de modo que obtiene resultados acorde a su intencionalidad. Convince a su interlocutor.

CONFIANZA EN SÍ MISMO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.15 **Porcentaje:** 79.43%

Es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado demuestra estados emocionales de seguridad y confianza sobre todo en situaciones difíciles o arriesgadas, no siente temor al momento de plantear sus argumentos. Es educado y se ofrece a realizar tareas desafiantes.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 8.04 **Porcentaje:** 100.50%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para trabajar bajo presión. No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. Usualmente tiene un buen sentido de urgencia por lo que prioriza lo que tiene que ser finalizado en primer lugar, hasta lo que puede esperar a ser resuelto. Busca realizar bien sus tareas sobre todo en situaciones de mucha exigencia.

EMPOWERMENT

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 8.19 **Porcentaje:** 102.34%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado sabe perfectamente las potencialidades de cada uno de los miembros de su equipo y acorde a ello asigna las funciones y responsabilidades laborales y personales. Aprovecha del talento de cada colaborador para formar un equipo de muy alto nivel que pueda ofrecer un valor agregado. Hace un acompañamiento en desarrollo de competencias de su equipo y asume con ellos las consecuencias de los resultados.

GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.62 **Porcentaje:** 95.20%

Capacidad para identificar, seleccionar y dirigir recursos para alcanzar objetivos; para ello se centra en las prioridades y el desempeño del equipo.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cuenta con un buen nivel de liderazgo, sobre todo en el área administrativa, planifica estratégicamente procesos, tiempos y recursos de uno o varios proyectos a nivel nacional e internacional, presencial o virtual. Es creativo en plantear soluciones si se presentan obstáculos y es la fuente de consulta ante inquietudes.

MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.55 **Porcentaje:** 83.85%

Capacidad para motivar y dirigir a las personas, facilitando que se pongan en juego las capacidades y el potencial.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado diferencia con claridad las competencias de sus colaboradores delegando y apoyando acertadamente a cada uno las funciones que le corresponden. Motiva el desarrollo de talentos y aprovecha de la variedad de los mismos dentro de su equipo para diseñar y ofrecer servicios extraordinarios.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.57 **Porcentaje:** 94.66%

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 muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran habilidad para orientar a su equipo y al proceso hacia la consecución de las metas planteadas, demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar el ambiente laboral adecuado, para motivar permanentemente a su equipo a que mejore cada vez más su servicio.

EMPATÍA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.57 **Porcentaje:** 73.01%

Darse cuenta de las reacciones de los demás y comprender por qué reaccionan de esa manera.

Nivel desarrollado.-

El evaluado comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones.

TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.70 **Porcentaje:** 85.51%

Es la habilidad para movilizar los equipos positivos y el entusiasmo de los miembros de un equipo, para alcanzar un objetivo común.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado plantea perfectamente los objetivos del equipo y sabe como direccionarlos hacia ellos, seleccionando adecuadamente a sus colaboradores según coincidan con sus intereses, asignando a cada uno responsabilidades claras y propiciando interrelación de los líderes para motivarlos hacia la consecución de las metas. Diseña estrategias que no se desvíen del objetivo planteado.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.58 **Porcentaje:** 84.24%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra un alto nivel de compromiso con la organización, conoce y practica la cultura, políticas, principios y valores de la empresa. Es un referente en cuanto a calidad de trabajo y cumplimiento para los demás. Se identifica tanto con la empresa que se apropia de sus logros y fracasos sintiéndolos como suyos.

RESPONSABILIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 8.71 **Porcentaje:** 96.78%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.
