

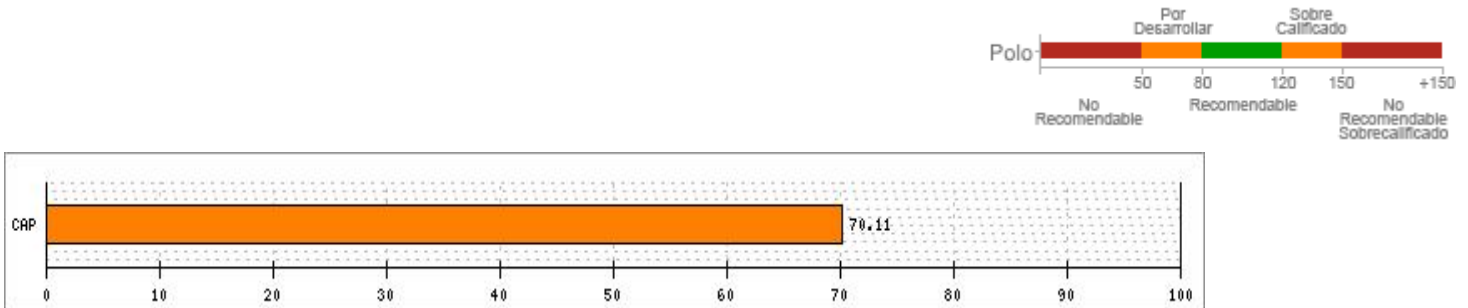
## Datos Personales

### SUPERVISOR DE VENTAS AG. MACHALA

|                       |                                                      |
|-----------------------|------------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 0704239474                                           |
| Nombres :             | DANIEL ADOLFO                                        |
| Apellidos :           | ZUÑIGA ORELANNA                                      |
| Dirección :           | CDLA 18 DE OCTUBRE - 4TA NORTE E/11AVA Y 12AVA OESTE |
| Teléfono :            | 072963127                                            |
| Celular :             | 0998256196                                           |
| Género :              | MASCULINO                                            |
| Estado Civil :        | CASADO                                               |
| Area de Estudio :     | ING. - OTROS                                         |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                                        |
| Fecha de Nacimiento : | 1983-03-21                                           |

## Distribución Psicodinámica

### SUPERVISOR DE VENTAS AG. MACHALA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

#### ES CERCANO A 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 probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

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

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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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 | ACTITUDINALES    | 4.72           | 8.00            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 5.15           | 7.00            |
| 3 | COGNITIVAS       | 5.56           | 7.00            |
| 4 | COMERCIALES      | 2.91           | 7.67            |
| 5 | COMUNICACIONALES | 2.98           | 8.00            |
| 6 | EMOCIONALES      | 5.62           | 8.00            |

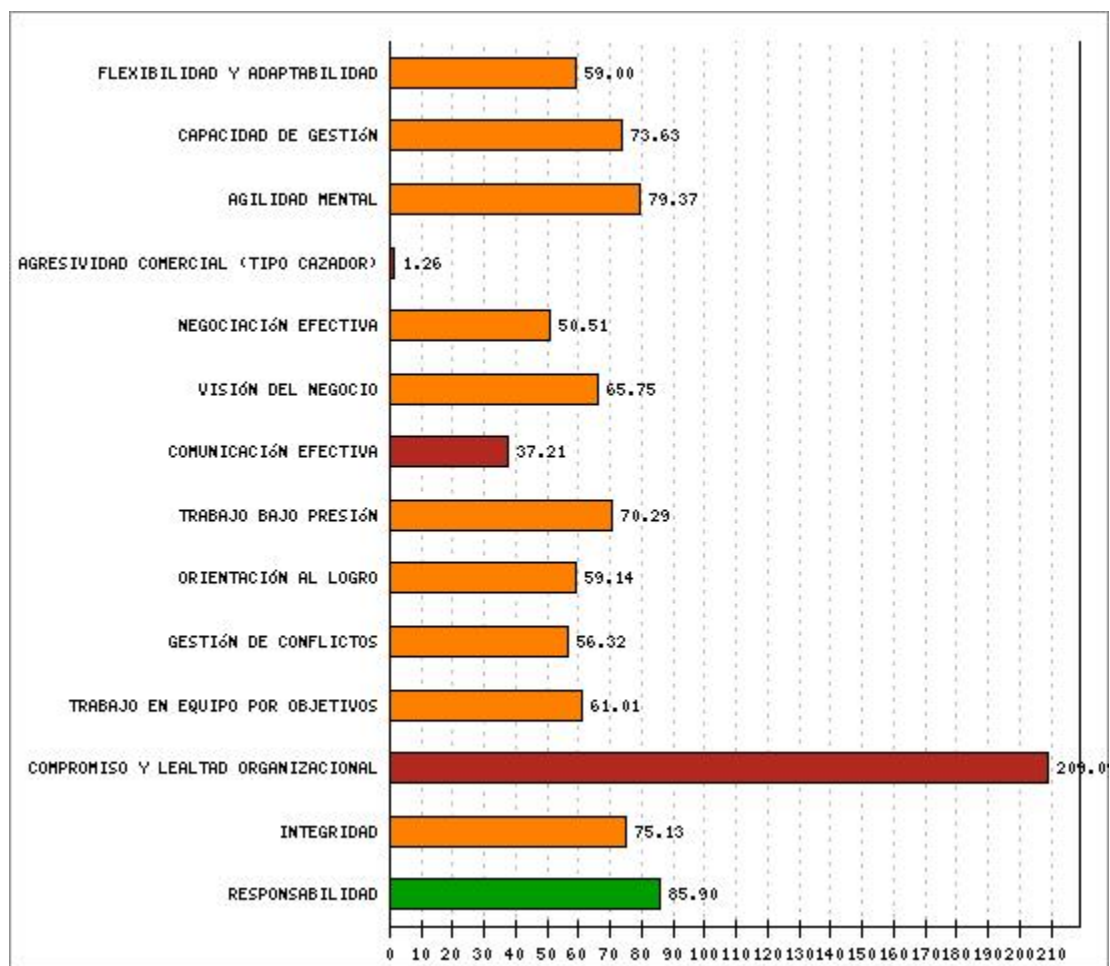
|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 7 | LIDERAZGO    | 4.73 | 8.00 |
| 8 | RELACIONALES | 4.69 | 8.00 |
| 9 | VALORES      | 5.24 | 6.00 |

## Análisis por Competencia

### SUPERVISOR DE VENTAS AG. MACHALA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                          | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|--------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD         | 4.72              | 8.00               | 59.00%            |
| 2  | CAPACIDAD DE GESTIÓN                 | 5.15              | 7.00               | 73.63%            |
| 3  | AGILIDAD MENTAL                      | 5.56              | 7.00               | 79.37%            |
| 4  | AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR) | 0.10              | 8.00               | 1.26%             |
| 5  | NEGOCIACIÓN EFECTIVA                 | 4.04              | 8.00               | 50.51%            |
| 6  | VISIÓN DEL NEGOCIO                   | 4.60              | 7.00               | 65.75%            |
| 7  | COMUNICACIÓN EFECTIVA                | 2.98              | 8.00               | 37.21%            |
| 8  | TRABAJO BAJO PRESIÓN                 | 5.62              | 8.00               | 70.29%            |
| 9  | ORIENTACIÓN AL LOGRO                 | 4.73              | 8.00               | 59.14%            |
| 10 | GESTIÓN DE CONFLICTOS                | 4.51              | 8.00               | 56.32%            |
| 11 | TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS      | 4.88              | 8.00               | 61.01%            |
| 12 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL  | 2.09              | 1.00               | 209.09%           |
| 13 | INTEGRIDAD                           | 6.76              | 9.00               | 75.13%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                      | 6.87              | 8.00               | 85.90%            |





## Interpretación de Competencias

### SUPERVISOR DE VENTAS AG. MACHALA

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.72 **Porcentaje:** 59.00%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

#### CAPACIDAD DE GESTIÓN

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.15 **Porcentaje:** 73.63%

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

##### Nivel desarrollado.-

Conoce las potencialidades que posee, y se vale de la certeza de ese conocimiento para gestionar con éxito sus actividades y lograr que los demás le faciliten lo que necesita, aunque a veces se le dificulte. Para lo que tiene capacidad de acción, practicidad y perseverancia que le permiten obtener resultados y ser percibido como alguien que actúa e impulsa el cambio.

#### AGILIDAD MENTAL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.56 **Porcentaje:** 79.37%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de agilidad en el razonamiento mental ya sea verbal, numérico o abstracto. Da muestras de su capacidad de procesar información con rapidez ya que es el primero en plantear soluciones o dar respuesta ante situaciones complejas.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 0.10 **Porcentaje:** 1.26%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

##### Nivel poco desarrollado

El evaluado hace su labor, visita clientes, realiza propuestas, cumple con las tareas encomendadas, pero finalmente no cierra ventas. Le falta seguridad, decisión y perspicacia al momento de cerrar una venta.

#### NEGOCIACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.04 **Porcentaje:** 50.51%

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

**Nivel en desarrollo**

Al evaluado en algo se le dificulta defender los intereses de la organización. Si bien, procura que el cierre de la negociación salga a su favor no siempre cumple su cometido. Le hace falta preocuparse en adquirir conocimientos para ponerlos en práctica cuando sea momento de cerrar un negocio.

## VISIÓN DEL NEGOCIO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.60 **Porcentaje:** 65.75%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Tiene un conocimiento superficial de como funciona la empresa y hacia donde se proyecta, sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro. Cumple con informarse de la situación actual, para relacionarla con la proyección futura. No siempre toma en cuenta tendencias de mercado o el cambio de requerimientos y necesidades de los clientes.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.98 **Porcentaje:** 37.21%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.62 **Porcentaje:** 70.29%

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.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.73 **Porcentaje:** 59.14%

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 en desarrollo.-**

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

## GESTIÓN DE CONFLICTOS

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.51 **Porcentaje:** 56.32%

Capacidad para hacer frente a los conflictos.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado tiene capacidad de resolver problemas cotidianos. Sin embargo no tiene un plan de contingencia para prever soluciones ante los cambios que planteen los coordinadores o directores. Trabaja bajo la marcha.

## TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.88 **Porcentaje:** 61.01%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado sabe el objetivo que une al equipo y centra sus actividades en el mismo. Apoya las actividades de avance hacia la meta. Motiva a sus colaboradores y da ideas.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 1.00 **Valor Obtenido:** 2.09 **Porcentaje:** 209.09%

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

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado muestra dificultad al momento de comprometerse a realizar una actividad o tarea. Puede que la actividad para él no sea tan relevante o importante. No se incomoda si no logra cumplir con lo que se ha propuesto y su orientación al logro no suele ser muy elevada. Esta pendiente más de sus beneficios personales que de los beneficios de la organización.

## INTEGRIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.76 **Porcentaje:** 75.13%

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 publicamente si es necesario.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.87 **Porcentaje:** 85.90%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado trabaja con responsabilidad con resultados óptimos y dentro del límite de tiempo establecido. Su buen desempeño en su trabajo es un aporte para la consecución de objetivos.

---



