

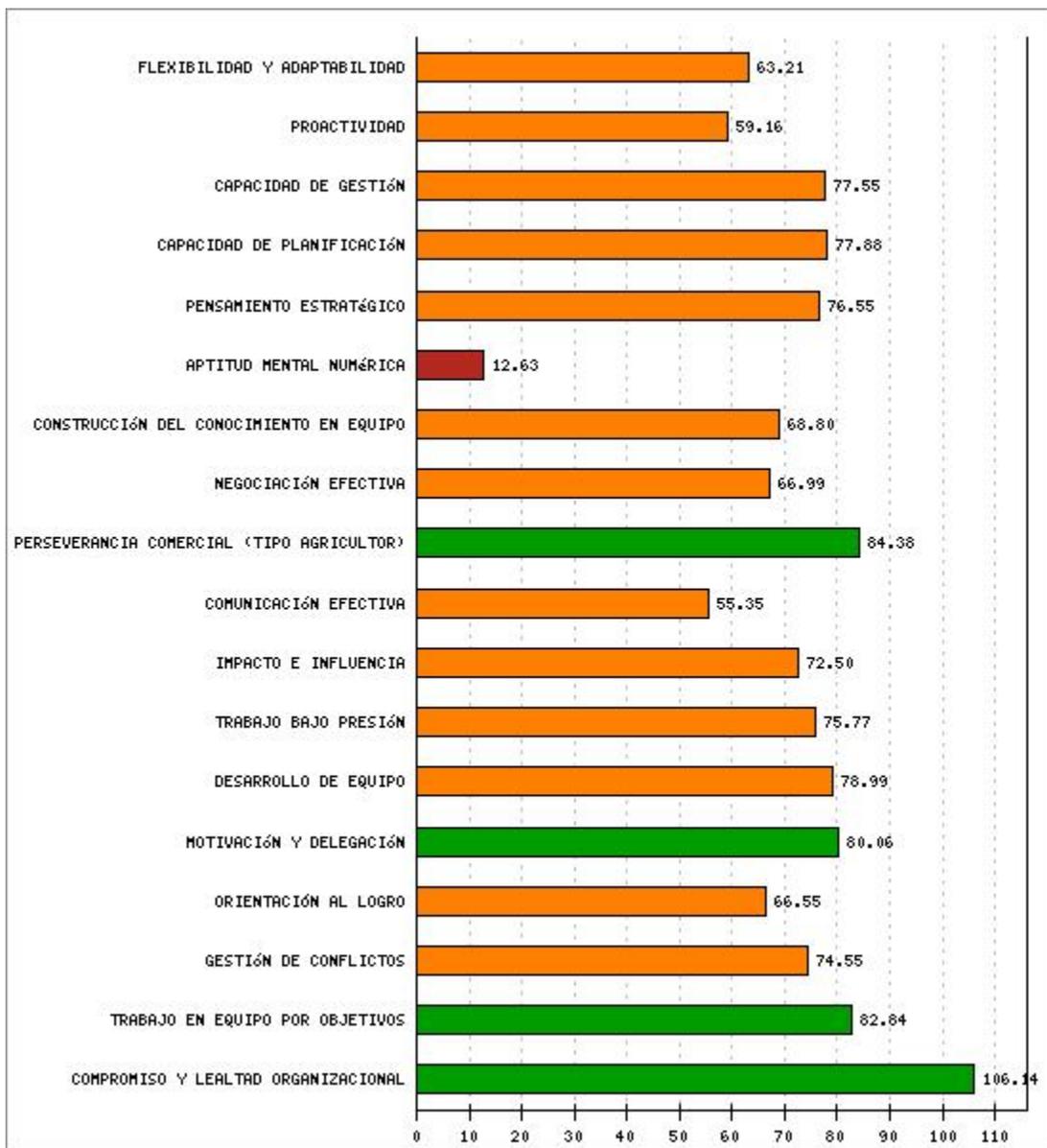
**PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR**

|                       |                               |
|-----------------------|-------------------------------|
| No. Identificación :  | 0917665770                    |
| Nombres :             | PACHECO CAICEDO               |
| Apellidos :           | ALDO XAVIER                   |
| Dirección :           | LA JOYA ETAPA PERLA MZ 13 V38 |
| Teléfono :            | 046016636                     |
| Celular :             | 0986335048                    |
| Género :              | MASCULINO                     |
| Estado Civil :        | CASADO                        |
| Area de Estudio :     | ING. - OTROS                  |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                 |
| Fecha de Nacimiento : | 1981-06-11                    |

### PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                               | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|---|----------------|-----------------|----------------|
| 1  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD              | 5.69           | 9.00            | 63.21%         |
| 2  | PROACTIVIDAD                              | 5.32           | 9.00            | 59.16%         |
| 3  | CAPACIDAD DE GESTIÓN                      | 6.20           | 8.00            | 77.55%         |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN                | 6.23           | 8.00            | 77.88%         |
| 5  | PENSAMIENTO ESTRATÉGICO                   | 6.12           | 8.00            | 76.55%         |
| 6  | APTITUD MENTAL NUMÉRICA                   | 1.01           | 8.00            | 12.63%         |
| 7  | CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO   | 5.50           | 8.00            | 68.80%         |
| 8  | NEGOCIACIÓN EFECTIVA                      | 6.03           | 9.00            | 66.99%         |
| 9  | PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR) | 6.75           | 8.00            | 84.38%         |
| 10 | COMUNICACIÓN EFECTIVA                     | 4.98           | 9.00            | 55.35%         |
| 11 | IMPACTO E INFLUENCIA                      | 5.80           | 8.00            | 72.50%         |
| 12 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                      | 6.06           | 8.00            | 75.77%         |
| 13 | DESARROLLO DE EQUIPO                      | 7.11           | 9.00            | 78.99%         |
| 14 | MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN                   | 7.21           | 9.00            | 80.06%         |
| 15 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                      | 5.99           | 9.00            | 66.55%         |
| 16 | GESTIÓN DE CONFLICTOS                     | 5.96           | 8.00            | 74.55%         |
| 17 | TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS           | 6.63           | 8.00            | 82.84%         |
| 18 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL       | 8.49           | 8.00            | 106.14%        |





### PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.69 **Porcentaje:** 63.21%

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

##### Nivel desarrollado.-

Procura adaptarse adecuadamente a los diferentes contextos y apoya para que los demás lo hagan también. En ocasiones, encuentra los aspectos positivos del cambio y deja que eso lo motive. Se instrumenta apropiadamente en el nuevo contexto laboral.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.32 **Porcentaje:** 59.16%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

##### Nivel desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

#### CAPACIDAD DE GESTIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.20 **Porcentaje:** 77.55%

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.

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.23 **Porcentaje:** 77.88%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

##### Nivel desarrollado.

Demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

#### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.12 **Porcentaje:** 76.55%

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 estratégicas.

**Nivel desarrollado.-**

Es capaz de planificar y diseñar estrategias para generar alianzas con la competencia, clientes o proveedores, proyectándose hacia futuro. Tiene claro las herramientas con las que cuenta y aprovecha las oportunidades. Tiene interés en tomar en cuenta las fortalezas y oportunidades de mejora de la organización para direccionarla.

## APTITUD MENTAL NUMÉRICA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 1.01 **Porcentaje:** 12.63%

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

**Nivel poco desarrollado.-**

Tiene dificultad en el razonamiento lógico analítico al procesar problemas numéricos. Le falta precisión y rapidez en el cálculo matemático.

## CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.50 **Porcentaje:** 68.80%

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

**Nivel desarrollado.-**

Propone y organiza eventos que generen conocimiento al interior de la empresa por ejemplo debates, mesas redondas, panel de expertos o simplemente conversatorios para intercambiar conocimientos y construir otros nuevos. Suele compartir sus conocimientos y canalizarlos de la manera adecuada para que lleguen a todos los niveles. Procura tener una clara concepción de un equipo de trabajo productivo.

## NEGOCIACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.03 **Porcentaje:** 66.99%

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. Tiene buena capacidad de persuadir, e intenta que las cosas se manejen desde su punto de vista; muestra también una apropiada capacidad de manejar conflictos, en caso de que la negociación tenga inconvenientes, ocasionalmente tiene las de ganar.

## PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.75 **Porcentaje:** 84.38%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

**Nivel desarrollado**

El evaluado tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y no darse por vencido; pone en práctica estrategias para conseguir cierres de negocios o ventas, tiene clara la importancia de esperar el momento justo y los recursos adecuados, según el tipo de cliente y sus necesidades; con frecuencia está disponible y presente cuando el cliente lo requiere, de este modo asegura su fidelidad.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.98 **Porcentaje:** 55.35%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

**Nivel en desarrollo.-**

Es capaz de comunicarse de manera algo efectiva tanto en forma oral o escrita. A veces, puede tener malos entendidos ya que no siempre logra comunicar bien sus mensajes.

## IMPACTO E INFLUENCIA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.80 **Porcentaje:** 72.50%

Habilidad para convencer, influir o impresionar a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o haga cierta cosa.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado utiliza bien sus habilidades verbales y su lenguaje corporal, de modo que frecuentemente capta la atención de su interlocutor, causando tal impacto que suele convencer a la otra persona de su exposición.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.06 **Porcentaje:** 75.77%

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

**Nivel desarrollado.-**

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

## DESARROLLO DE EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.11 **Porcentaje:** 78.99%

Es la habilidad de desarrollar un equipo desde adentro, logrando los resultados que necesita la organización.

**Nivel muy desarrollado.-**

Tiene perfecto conocimiento de cómo orientar a su equipo hacia el desarrollo, valora el talento de cada uno de sus colaboradores, considerándolo al capital humano como la mejor forma de avanzar hacia los objetivos. Administra el recurso humano de tal manera que se conviertan en un apoyo estratégico para la empresa, negocio u organización.

## MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.21 **Porcentaje:** 80.06%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

Podría diferenciar 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 en su equipo para diseñar y ofrecer servicios extra ordinarios.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.99 **Porcentaje:** 66.55%

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.-**

Se preocupa por la mejora continua de todo su grupo de trabajo, valiéndose si es necesario de mecanismos de seguimiento, para medir el avance del trabajo. Tiene los objetivos claros y sabe como llegar a ellos.

## GESTIÓN DE CONFLICTOS

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.96 **Porcentaje:** 74.55%

Capacidad para hacer frente a los conflictos y solventarlos adecuadamente.

**Nivel desarrollado.-**

Prevee las acciones en el caso de presentarse problemas o conflictos, cuenta con los instrumentos y recursos apropiados . Presenta propuestas para mejorar y evitar conflictos. Es muy hábil en dar solución a problemas cotidianos no tanto como para los circunstanciales. A veces, podría perder la calma.

## TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.63 **Porcentaje:** 82.84%

Es la habilidad para organizar y movilizar los equipos de trabajo hacia objetivos concretos, incentivando con entusiasmo la realización de actividades.

**Nivel desarrollado.-**

Relaciona los intereses de sus colaboradores con el objetivo que tiene en mente. Recuerda los objetivos al equipo y logra alinear las competencias relevantes de cada uno con las metas comunes. Por momentos, le es complicado lograr que haya compromiso general para cumplir con las expectativas de la organización.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 8.49 **Porcentaje:** 106.14%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

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.

---

