Datos Personales

JEFE DE VENTAS CAJAMARCA 120416

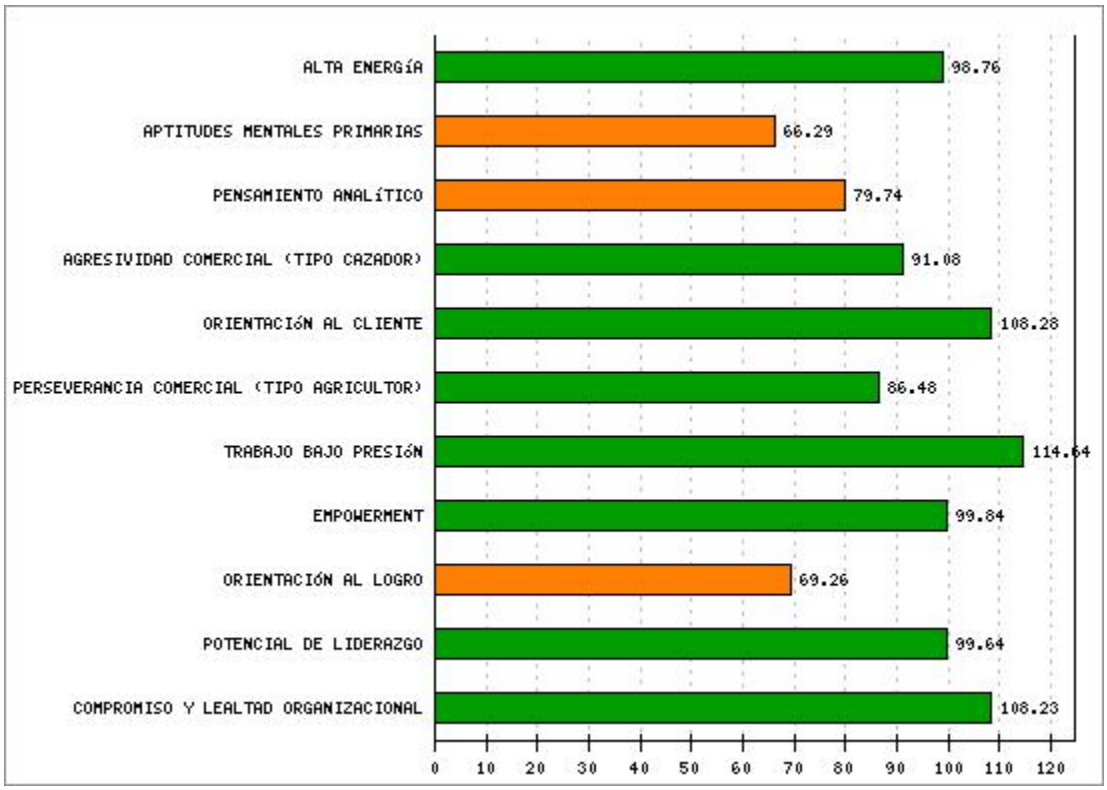
No. Identificación :	40977676
Nombres :	JUAN CARLOS
Apellidos :	TOLEDO RAMOS
Dirección :	CAMINO DE REYES L5
Teléfono :	
Celular :	940492483
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	PERIODISMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-06-02

Análisis por Competencia

JEFE DE VENTAS CAJAMARCA 120416

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ALTA ENERGíA	6.91	7.00	98.76%
2	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	5.30	8.00	66.29%
3	PENSAMIENTO ANALíTICO	5.58	7.00	79.74%
4	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	6.38	7.00	91.08%
5	ORIENTACIóN AL CLIENTE	6.50	6.00	108.28%
6	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.05	7.00	86.48%
7	TRABAJO BAJO PRESIóN	8.02	7.00	114.64%
8	EMPOWERMENT	6.99	7.00	99.84%
9	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.85	7.00	69.26%
10	POTENCIAL DE LIDERAZGO	6.98	7.00	99.64%
11	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	7.58	7.00	108.23%



Interpretación de Competencias

JEFE DE VENTAS CAJAMARCA 120416

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ALTA ENERGíA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.91 **Porcentaje:** 98.76%

Se trata de la habilidad para trabajar duro en situaciones cambiantes o alternativas, con interlocutores muy diversos, sin que por esto se vea afectado su nivel de actividad.

Nivel desarrollado.-

Procura mantener un estado emocional de energía y entusiasmo. Manifiesta su energía en el cumplimiento dinámico de sus responsabilidades, le gusta sobresalir en un trabajo en equipo, puede trabajar por largas jornadas.

APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.30 **Porcentaje:** 66.29%

Nivel Medio: El evaluado muestra una capacidad de razonamiento acorde con la población. Podrá enfrentar problemas no conocidos por él, basándose en su experienca o consultando nuevas soluciones. Tiene una buena capacidad para arpendizaje y podrá integrar nuevos elementos a su banco de conocimientos.

PENSAMIENTO ANALíTICO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.58 **Porcentaje:** 79.74%

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. Se asocia con el análisis y la solución de problemas de tipo causa-efecto.

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. En ocasiones, puede demorarse en encontrar una solución a un problema difícil.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.38 **Porcentaje:** 91.08%

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

Nivel desarrollado

El evaluado no visita clientes por visitarlos. Visita clientes para venderles. Frecuentemente, tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañía. Este tipo de vendedor no se conforma con sus resultados. Intenta hacer siempre alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

ORIENTACIóN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.50 **Porcentaje:** 108.28%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.05 **Porcentaje:** 86.48%

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

Nivel desarrollado

El evaluardo 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.

TRABAJO BAJO PRESIóN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.02 **Porcentaje:** 114.64%

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

Nivel muy desarrollado.-

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.99 **Porcentaje:** 99.84%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo y delegarles actividades en función de los talentos de cada uno, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

Nivel desarrollado.-

Se preocupa por establecer objetivos de desempeño a cada uno de sus colaboradores y al equipo en general, basándose en el conocimiento de sus competencias, talentos y habilidades, de modo que pueda mejorar la productividad y bienestar laboral de los integrantes de la organización. A veces, tiene dudas en cómo delegar pero finalmente lo hace bien.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.85 **Porcentaje:** 69.26%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, 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.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.98 **Porcentaje:** 99.64%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel desarrollado.-

Es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para resolver problemas, aunque no siempre influye de la manera que le gustaría. Utiliza su comunicación como una de sus estrategias mas efectivas para lograr conseguir resultados.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.58 **Porcentaje:** 108.23%

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.