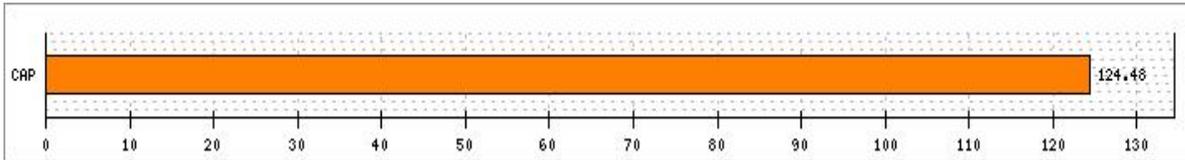


COORDINADOR DE VENTAS CORPORATIVAS

No. Identificación :	47920900
Nombres :	TANIA
Apellidos :	ESPINOZA CABRERA
Dirección :	JR. LOS ROBLES 145 URB. LOS FICUS - SANTA ANITA
Teléfono :	013830637
Celular :	963356526
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-09-26



El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO**. Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, pero si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

ESTÁ SOBRECALIFICADO PARA:

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

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

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve 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.
- El desempeño de 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.

También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

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	7.24	5.00
2	COGNITIVAS	6.32	5.00
3	COMERCIALES	3.52	5.00
4	RELACIONALES	5.71	5.00
5	VALORES	7.19	5.00

COORDINADOR DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 INNOVACIÓN	7.24	5.00	144.73%
2 AGILIDAD MENTAL	9.09	5.00	181.82%
3 APTITUD MENTAL NUMÉRICA	8.84	5.00	176.88%
4 APTITUDES MENTALES VERBALES	1.01	5.00	20.20%
5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.52	5.00	70.36%
6 TRABAJO EN EQUIPO	5.71	5.00	114.23%
7 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	5.32	5.00	106.35%
8 ÉTICA PROFESIONAL	9.06	5.00	181.22%

