

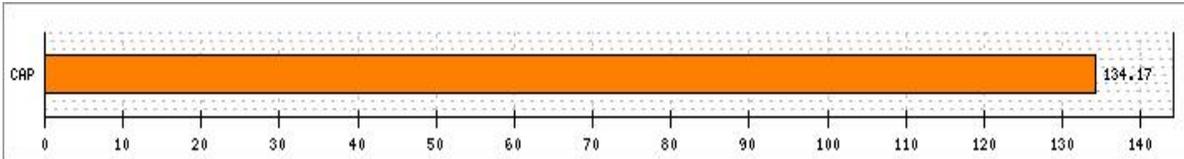


Datos Personales

ASESOR COMERCIAL DE FIDELIZACIÓN GYE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



No. Identificación :	0918539677
Nombres :	KLEBER LEONARDO
Apellidos :	TOINGA ANDALUZ
Dirección :	GUASMO SUR-COOP. UNIÓN DE BANANEROS
Teléfono :	042503216
Celular :	0959284448
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	ING. INFORMÁTICA
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1981-09-17



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.

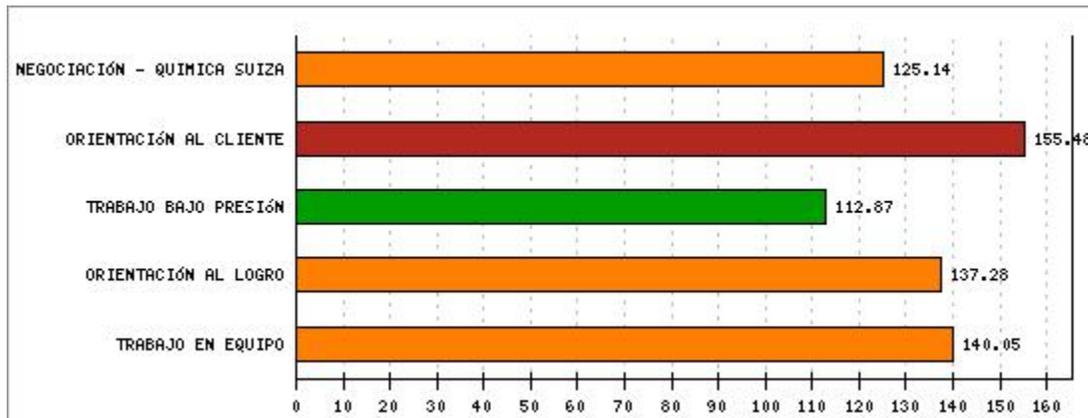
También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

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	COMERCIALES	6.24	4.50
2	EMOCIONALES	7.90	7.00
3	LIDERAZGO	6.86	5.00
4	RELACIONALES	7.00	5.00

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA	6.26	5.00	125.14%
2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.22	4.00	155.48%
3 TRABAJO BAJO PRESIÓN	7.90	7.00	112.87%
4 ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.86	5.00	137.28%
5 TRABAJO EN EQUIPO	7.00	5.00	140.05%



NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.26 Porcentaje: 125.14% --

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 4.00 Valor Obtenido: 6.22 Porcentaje: 155.48%

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.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.90 Porcentaje: 112.87%

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.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.86 Porcentaje: 137.28%

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.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 7.00 Porcentaje: 140.05% --

