

FORMULARIO EVALUACION DE DESEMPEÑO - EVENTO: EVALUACION JEFE DIRECTO 2023

Fecha-hora Reporte: [23/01/2024] [12:24]

Pagina: 1

PERSONA EVALUADA:	SOFFIATO, PABLO NICOLÁ-S	CARGO:	EJECUTIVO DE VENTAS
FECHA INGRESO:	19/06/2014	TELEFONOS:	CEL: 08-2976247 FIJO: 02-8817929
EVALUADOR:	MACARI SALGADO, NATALIA	REVISOR:	LAPORTA VIEIRA-MARTINS, SEBASTIAN
NOTA FINAL:	6,6	MUY BUENO	La conducta observada supera generalmente lo requerido

COMPETENCIA	ACTITUD DE SERVICIO (CT)		
	Siempre mantiene un lenguaje apropiado	SOBRESALIENTE	7
	Posee una actitud amable y servicial	SOBRESALIENTE	7
	Cumple compromisos con clientes internos y externos	MUY BUENO	6
	Se esfuerza por comprender y satisfacer los requerimientos solicitados	SOBRESALIENTE	7
	Brinda un trato personalizado	SOBRESALIENTE	7
COMPETENCIA	ATENCIÓN AL CLIENTE (COM)		
	Se enfoca en las necesidades del cliente, buscando su satisfacción.	SOBRESALIENTE	7
	Empatiza con el cliente, se pone en su lugar y conforme a ello busca solucionar sus problemas.	SOBRESALIENTE	7
	Cumple con plazos, compromisos o información acordada con el cliente.	MUY BUENO	6
	Mantiene informado al cliente acerca de los avances, procesos o situaciones ocurridas con su Servicio.	MUY BUENO	6
	Su comunicación con el cliente es directa, amable y clara, buscando brindar la información que este espera recibir.	SOBRESALIENTE	7
	Responde con prontitud a los requerimientos del cliente por los medios adecuados (teléfono, mail, sistemas on line, etc)	MUY BUENO	6
COMPETENCIA	BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA (CT)		
	Tiene una actitud positiva por hacer su trabajo cada día mejor, aún si tiene que asumir más trabajo o mayores responsabilidades	SOBRESALIENTE	7
	Busca la mejora continua, demuestra inquietud por mejorar procesos.	MUY BUENO	6
	Cumple con horarios laborales (puntualidad, tiempo colación, descansos dentro de la jornada)	SOBRESALIENTE	7
	Se preocupa de su presentación personal.	SOBRESALIENTE	7
	Tiene apego por las normativas internas de la Empresa, cumple con instrucciones, reglamentos, políticas, etc.	SOBRESALIENTE	7
COMPETENCIA	COMUNICACIÓN ORAL PERSUASIVA (COM)		
	Posee habilidad para expresarse claramente y de una manera persuasiva, permitiendo con ello un buen manejo de clientes.	MUY BUENO	6
COMPETENCIA	ESPÍRITU COMERCIAL (COM)		
	Conoce y entiende los puntos claves del negocio que afectan a la rentabilidad y al crecimiento de la Empresa, actua de manera persistente para alcanzar el éxito comercial a su cargo.	SOBRESALIENTE	7

FORMULARIO EVALUACION DE DESEMPEÑO - EVENTO: EVALUACION JEFE DIRECTO 2023

Fecha-hora Reporte: [23/01/2024] [12:24]

Pagina: 2

COMPETENCIA	ORIENTACIÓN AL LOGRO (CT)		
	Fija objetivos ambiciosos y se esfuerza por alcanzarlos	MUY BUENO	6
	Identifica aspectos personales y laborales a mejorar y trabaja por desarrollarlos.	MUY BUENO	6
	Preocupación por trabajar para el logro de metas y obtener resultados de excelencia.	SOBRESALIENTE	7
	Pone de manifiesto su interés por llevar a cabo un trabajo bien hecho	SOBRESALIENTE	7

COMPETENCIA	TRABAJO EN EQUIPO (CT)		
	Coopera y trabaja en forma productiva con pares y jefaturas.	SOBRESALIENTE	7
	Genera y mantiene buenas relaciones laborales	SOBRESALIENTE	7
	Colabora en el cumplimiento de las metas del equipo	SOBRESALIENTE	7
	Contribuye en la labor de otras áreas cuando se le solicita	MUY BUENO	6
	Trata en forma justa; con respeto y actitud cordial a todas las personas	SOBRESALIENTE	7

COMENTARIO EVALUADOR
Pablo tiene siempre una excelente actitud de servicio, tanto con clientes como con sus compañeros y jefatura. Es amable, cálido y profesional en su trato. Se preocupa por entregar a sus clientes información completa y de calidad. Debe acostumbrarse a dejar constancia de lo hablado y acordado con clientes, cuentas o agentes por escrito, evitando canales informales de comunicación (como el whatsapp) e ir subiendo la información al sistema en forma diaria, de manera que todos los miembros del equipo tengan acceso a los datos, lo que es especialmente necesario cuando él no se encuentra en la oficina (ya sea porque está en terreno o de vacaciones). Su paso por el cargo de Soporte Comercial lo hace querer ir más allá de las tareas que le corresponden en su actual cargo como Vendedor. Esta ayuda es bien recibida por sus compañeros, pero eso lo lleva a saltarse procedimientos actuales que desconoce y, por lo tanto, se genera confusión, errores y desorden. De todas formas, destaco su gran compromiso con el trabajo y con la empresa.

COMENTARIO REVISOR
Felicitaciones Pablo, realmente lo que has logrado como vendedor en tan poco tiempo es muy destacable! Sigue así, y toma las recomendaciones de Natalia para seguir mejorando.

COMENTARIO EVALUADO

FECHA Y LUGAR DE REUNION DE RETROALIMENTACION

SUGERENCIAS DE DESARROLLO

Firma Evaluado

Firma Recursos Humanos

Firma Evaluador