

INFORME EJECUTIVO

Análisis de Productividad del Equipo de Ventas

Periodo: Septiembre 2025

Autor: Jennifer Páramo

Objetivo

Este informe resume los hallazgos clave y recomendaciones basadas en el análisis interactivo realizado en Power BI sobre la productividad del equipo de ventas durante el mes de septiembre de 2025.

Hallazgos Clave

- **Sandra Miriam.** fue la empleada con el mejor desempeño, con **9,050** puntos vendidos.
- El supervisor **Dora Luz** lideró en volumen total del área de ventas con **50 mil** puntos.
- **María Sonia** del Equipo de Iris Danae y **Joel** del Equipo de José Carlos presentaron los niveles de venta más bajos del área.
- La mayoría de los empleados se concentraron entre **2,000** y **5,000** puntos vendidos, con algunos casos destacados.
- El equipo más bajo fue el de **Iris Danae**.
- El total vendido por todo el equipo fue de **259.33 mil** puntos.

Recomendaciones

- Reconocer el trabajo del equipo de **Dora Luz** y considerar replicar sus estrategias en otros equipos.
- Ofrecer acompañamiento o capacitación a empleados con bajo rendimiento, especialmente a **María Sonia** y **Joel**.
- Monitorear el desempeño de los supervisores con resultados más bajos, como **Iris Danae** y **José Carlos**.

Anexo: Captura del Dashboard

