Tus resultados de la 360



Informacion personal

DNI	5271754
Nombre Completo	Marco Antonio Sinti Uceda
Area	COMERCIAL
Puesto	REPRESENTANTE DE VENTAS VIEHCULOS RETAIL

Calificación Crosland

Periodo	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	
Pilar				
Buscamos la excelencia	73.93	74.37	75.27	
Contagiamos pasión	73.80	72.37	73.82	
Trabajamos juntos	76.87	76.99	78.02	
Vivimos y disfrutamos	75.13	73.88	75.83	

Calificación Personal

Periodo	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	
Buscamos la excelencia	83.33	90.00	93.75	
#	6.00	5.00	4.00	
Contagiamos pasión	87.50	95.00	81.25	
#	6.00	5.00	4.00	
Trabajamos juntos	91.67	95.00	100.00	
#	6.00	5.00	4.00	
Vivimos y disfrutamos	71.43	95.83	100.00	
#	7.00	6.00	4.00	

Calificación Personal por nivel ocupacional

Periodo	2020-Q1	2020-Q1	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q2	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q3	2020-Q3
Rango	GERENTE	JEFE	OPERATIVO	GERENTE	JEFE	OPERATIVO		JEFE	OPERATIVO

Periodo	2020-Q1	2020-Q1	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q2	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q3	2020-Q3
Buscamos la excelencia	62.50	100.00	91.67	75.00	100.00	91.67	100.00	100.00	87.50
#	2	1	3	1	1	3	1	1	2
Contagiamos pasión	75.00	100.00	91.67	75.00	100.00	100.00	100.00	75.00	75.00
#	2	1	3	1	1	3	1	1	2
Trabajamos juntos	87.50	100.00	91.67	75.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
#	2	1	3	1	1	3	1	1	2
Vivimos y disfrutamos	62.50	100.00	91.67	75.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
#	2	1	3	1	1	4	1	1	2

Feedback

	feedback
Periodo	
2020-Q1	Experiencia, colaboración y deseoso de seguir aportando con las ventas a la empresa, excelente persona = NC = Está haciendo un buen trabajo pero le recomiendo más enfoque en los resultados. = Seguir manteniendo su forma de trabajo dedicado y seguimiento personal que lo hace como asesor a sus clientes, para seguir mejorando capacitación en los diferentes modelos de la marca y técnicas de cierre de ventas. = Buen vendedor = Seguir de apoyándonos con la experiencia q tiene en ventas y creditos
2020-Q2	9 = 8 = 6 = 5 = 9 = = = = = = = = = = = = =

2020-Q3

hace un excelente trabajo yo aprendo mucho de el | = | Siempre atento a nuestras solicitudes de atención como clientes internos y externos. | = | Seguir manteniendo el compañerismo y apoyo mutuo en el piso de ventas y coordinación para una mejor atención a nuestros clientes | = | Seguir manteniendo sus ganas en cada situación con cada cliente para conseguir una venta, seguir auto capacitándose con nuestra marca vs la competencia

Autoevaluación

