

NOMBRE Y APELLIDO	ALVAREZ, GASTON	DNI	43133995
ÁREA	GRUPO SANCOR	PUESTO	REPRESENTANTE
SUBÁREA	SANCOR SALUD	SUPERIOR	CONTRERAS, EMILCE JOHANNA

FORTALEZA: MANTENER**¿Qué mantengo en mi gestión?**

Coloca todas las competencias que ya tiene desarrolladas en el nivel requerido.

ENGAGEMENT - Nivel 5: Propone mejoras más allá de su rol. Inspira a sus compañeros con su energía y responsabilidad. Participa activamente en iniciativas de equipo y cultura organizacional.

Observaciones: Su entusiasmo y predisposición a colaborar trasciende su rol, generando un impacto positivo en el equipo. Asume tareas adicionales sin que se lo solicite, demostrando iniciativa y pertenencia a la cultura organizacional.

MENTALIDAD ÁGIL - Nivel 4: Acepta los cambios con buena disposición. Pregunta para entender y se involucra en la implementación. Mantiene la calma y cumple con lo esperado.

Observaciones: Su habilidad para navegar cambios y responder con criterio es admirable. Actitud positiva ante la incertidumbre, sin perder de vista las nuevas demandas del puesto.

COMUNICACIÓN DIGITAL - Nivel 4: Se comunica de forma clara, respetuosa y adecuada al canal (chat, email, mensajes internos). Usa un lenguaje simple y profesional que favorece una buena experiencia del usuario o equipo.

Observaciones: Su capacidad de adaptación al canal y claridad comunicacional es destacable. Escucha activa y lenguaje profesional fortalecen sus vínculos con los distintos interlocutores, incluso en situaciones de alta demanda.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE – CX - Nivel 4: Cumple con los requeridos de atención y resolución, mostrando empatía y claridad. Resuelve de manera efectiva y en tiempo los requerimientos del cliente. Mantiene una actitud cordial y profesional en todas las interacciones.

Observaciones: Su enfoque empático y resolutivo asegura experiencias positivas y duraderas con los clientes. Motiva a sus pares con propuestas creativas que elevan la calidad del servicio.

CONFIANZA - Nivel 4: Toma decisiones con respaldo y asume responsabilidad. Comunica con seguridad, generando confianza en clientes y compañeros. Cumple compromisos acordados.

Observaciones: Continúa consolidando su credibilidad y responsabilidad con sus pares y cuenta. La coherencia entre lo que dice y hace es un pilar para fomentar un clima de respeto y ética. Mantener esta integridad seguirá siendo esencial para inspirar al equipo.

ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS - Nivel 4: Entiende sus objetivos y trabaja con foco para cumplirlos. Reacciona positivamente ante obstáculos buscando soluciones. Reporta resultados y participa en la mejora continua.

Observaciones: Enfocado, constante y comprometido con el cumplimiento de sus objetivos. Se sobrepone a obstáculos con actitud resiliente y busca formas de optimizar sus procesos.

FORTALEZA: ALENTAR

¿Qué incorporo en mi gestión?

Coloca las competencias ya adquiridas y dominadas que quiero potenciar para alcanzar un nivel superior al nivel requerido del puesto actual

ORIENTACIÓN COMERCIAL - MERCADO - Nivel 4: Entiende que su trabajo impacta en el cliente y el negocio. Tiene actitud colaborativa para alcanzar objetivos del equipo o área. Muestra disposición para aprender del negocio.

Observaciones: Reconoce oportunidades y genera valor en cada interacción. Propone soluciones alineadas al negocio y se mantiene proactivo en su aprendizaje del mercado. Promover acciones de mentoring comercial puede potenciar aún más su impacto.

LEARNING AGILITY - Nivel 4: Adopta nuevas herramientas, procesos o conocimientos con disposición. Aprende de la experiencia y ajusta su comportamiento en base al feedback recibido.

Observaciones: Este semestre destacó con propuestas innovadoras como el desarrollo de una web interna. Aprovecha feedback para mejorar y motiva a sus pares a adoptar nuevas prácticas. Potenciar esta agilidad será clave para su liderazgo informal en el equipo.

FOCO EN DATA - Nivel 4: Conoce sus indicadores y los tiene en cuenta para organizar su trabajo. Ajusta su accionar según objetivos, metas o desvíos. Pregunta sobre sus resultados.

Observaciones: Logra interpretar indicadores con mirada transversal. Ajusta estrategias con agilidad y demuestra capacidad analítica. Este talento puede ser motor de coaching para el desarrollo del grupo.

O B J E T I V O S	KPI		Comentarios	Pasa
	Analista BO	Analista BO		SI
	Analista BO	Analista BO		SI

Gastón demuestra una sólida base de competencias clave que lo posicionan como un referente con potencial para evolucionar hacia roles más estratégicos dentro de una PMO. Su compromiso va más allá de lo esperado: no solo cumple, sino que inspira y propone mejoras con una mirada colaborativa y de crecimiento constante.

Posee una mentalidad ágil que le permite adaptarse, entender y actuar con calma en entornos dinámicos, siendo un aliado natural para procesos de cambio y gestión transversal. Su enfoque en la experiencia del cliente, su comunicación clara y profesional, y su capacidad para tomar decisiones confiables, lo hacen un actor esencial en cualquier proyecto orientado a resultados y mejora continua.

Además, ya incorpora competencias de nivel superior como orientación comercial, learning agility y foco en data, demostrando capacidad para alinear su trabajo con los objetivos del negocio, aprender de la experiencia y ajustar su accionar con lógica analítica.

Su perfil combina energía, responsabilidad y apertura al aprendizaje, lo que lo convierte en un candidato ideal para participar activamente en la planificación, seguimiento y evolución de proyectos dentro de una PMO.

=> Su evolución natural apunta a ocupar espacios donde la gestión de iniciativas, el análisis de indicadores y la coordinación entre equipos sean pilares centrales.

=> Frase motivacional: "Quien tiene una actitud de mejora constante, nunca deja de crecer. Gastón es muestra viva de que el protagonismo y la pasión por aprender abren camino hacia nuevos desafíos."

Firma de acuerdo Colaborador:

ALVAREZ, GASTON dni: 43133995