

PRUEBA VACANTE – GERENCIA SERVICIOS SUCURSALES

Objetivo

El banco requiere conocer a nivel país como se comporta las vinculaciones digitales de los clientes nuevos. Para esto se requiere crear una sábana final que contenga la siguiente información:

- Información del asesor: cedula y nombre.
- Información de la sucursal: código y nombre sucursales.
- Información geográfica: código y nombre de la zona y región a la que pertenece el asesor que realizó la vinculación.
- La cédula y nombre del director de la sucursal.

Herramientas permitidas:

Para el desarrollo de la prueba puede usar las siguientes herramientas:

- SAS
- Python
- SQL
- Power BI

Información de las fuentes:

- Se entregan tres bases en Excel:
 1. Planta Comercial de 3 meses: contiene la información del comercial.
 2. Sucursales: asocia la sucursal, con el nombre, su director y líder de servicio zonal.
 3. Vinculaciones al banco durante 3 meses: muestra los registros de vinculación de los clientes al banco y el tipo de vinculación.
- Se entrega información de planta y vinculaciones de los meses julio, agosto y septiembre.
- La información de sucursales aplica igual para todos los meses.

Condiciones:

- En caso de que el director de la sucursal no exista o esté vacante, se le debe asignar la vinculación al líder de servicio zonal.
- Para facilitar el análisis de la información, se pide que la fecha de vinculación esté en formato numérico AAAAMMDD
- Se debe adicionar un campo con el nombre del mes de la vinculación (julio, agosto o septiembre) ejemplo: fecha = 10/09/2020 -> Septiembre

- Ningún campo o registro de la tabla final puede contener caracteres especiales como tildes, ñ, etc.
- Un cliente solo puede tener un registro de vinculación, en caso contrario, se debe dejar el registro con la vinculación más antigua.
- El campo final de cédula del cliente no puede contener caracteres alfanuméricos, es decir, solo se permiten números; ya que el campo original en la tabla vinculaciones fue extraído por un robot que obtiene la información de la siguiente forma: CC_SR_numeroCedula@PERSON
- En la tabla de planta comercial, el usuario del asesor se debe extraer del correo.

Después de obtener la sabana final, se requiere un reporte en Power BI con las siguientes características:

- Resultados de los OKR (objetivos y resultados claves) donde muestre tendencias, jerarquías, filtros y el top 5 de los asesores con más vinculaciones. El informe debe ser dinámico.

Tener en cuenta que el OKR busca la jornada digital es alcanzar el 70% de conversión de cuentas en F2F.

Formula indicador de adopción digital:

adopción digital = vinculaciones digitales/total vinculaciones

total vinculaciones = vinculaciones digitales + vinculaciones tradicionales

Entregables: Se debe entregar los siguientes archivos:

1. La sabana final en formato xlsx
2. El script con el que se obtuvo la sabana final
3. El reporte de Power BI

Nota: Si tiene alguna inquietud durante la prueba puede escalar la pregunta al correo:
Gerencia Servicios Sucursales <Gciaservsuc@bancolombia.com.co>