

Actividades a Realizar

Nombre: OSCAR FLORES H.  
ISABEL MOLLERICONA.

#### Q2. Problemas de Desempeño Identificados

Prob. Críticos:

Bajo Rendimiento Comercial, → Solo el 30% del equipo llega a las Metas

Existe un exceso de control por parte del Supervisor, también desconexión estratégica de parte del Gerente Comercial

Crisis en Rotación, el 60% no dure ni un año en personal nuevo, el cual genera altos costos de problema

#### Q3 Análisis de Comportamiento y Motivación

El equipo actualmente sufre de una INSATISFACCION HIGIENICA GRAVE

- El IPC subió 25% = Sueldo Congelado
- Perfiles como (V1, V4, V10) faltó autonomía y rec. } HERZBERG
- Personal Ant (V6) bloques innovación }

#### Q4. Propuesta de Estrategia Concreta.

Motivación = Implementar Ajuste Salarial urgente y Reconocimiento Público

Rotación y Desvinculación = Desvincular al LV9 = Demasiado Cronico) y (LV2 = Bajo Rendimiento y falta encaje)

Retención = Ascender a N1, para motivar el crecimiento)

OSCAR FLORES HERRERA  
MAR ISABEL MOLLERICONA

Q2 Análisis Personalidad, Valor y Actitud

Choque Autonomía = Vendedores (V2, V4, V10) → aptitud positiva pero el control de supervisor desmotivante

Resistencia al Cambio = P. Antigua (V6) → valor arraigado y aptitud defensiva

Busquedo de Seguridad = Pers (V2) → ansiosa y se enfoca en lo mínimo

Desgaste por Inequidad = (V7 + V9) → favoritismo en rutas = genera actitud negativa

#### Q.S. Movimiento Rotación Interna

- Promoción / Desarrollo: Ascender V1 o V3 a Mentores
- Desvincular (V9 = desmotivación crítica)  
(V2 = Bajo Rendimiento)
- Reasignar Rutas: Redistribuir 2 perfiles de "ALTA POTENCIAL"  
(V7, V10 para equilibrar carga)

#### Q6. Nuevo Personal:

1. Formación: Lic en Rmzs Comerciales (Adm. Empresas, Marketing o Ing. Comercial)

2. Experiencia: Mínimo 2 años en Ventas de CONSUMO MASIVO

3. Competencias blandas: Alta tolerancia a la frustración, capacidad de Autogestión y Orientación al Logro

4. Habilidades Técnicas: Manejo de Herramienta Digital + KPI's de Ventas

# ¡Únete a nuestro equipo!

## LO QUE BUSCAMOS (REQUISITOS)

- Formación: Licenciatura en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas o Marketing.
- Experiencia: Mínimo 2 años en el sector de consumo masivo (alimentos, bebidas o limpieza).
- Competencias: Alta capacidad de autogestión, negociación estratégica y manejo avanzado de indicadores (KPIs).
- Habilidades: Dominio de herramientas digitales y alta adaptabilidad al cambio.



## Bs 8000

### Salario competitivo

Envía tu aplicación y sé parte de una empresa reconocida en el mercado boliviano por su trayectoria.

¡Postula ahora! Envía tu CV actualizado al  
123-456-7890

**Andina  
Comercial S.A.**

hello@reallygreatsite.com  
www.reallygreatsite.com

123 Anywhere St, Any City  
123-456-7890