

Techie Skills Radar

Propósito

El talento que tenemos es el combustible de nuestra propuesta de valor y de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes. Conocer y mantener actualizado el estado del talento que concentramos es clave para articular la venta de lo que podemos hacer. Al mismo tiempo, nos permite identificar áreas de conocimiento donde fortalecer nuestras capacidades y alinearlas con las necesidades de desarrollo profesional de cada Techie.

Necesitamos un mecanismo que nos permita registrar, consultar y mantener actualizado el estado del talento de nuestros Techies para poder reaccionar rápidamente a la demanda de clientes y del mercado laboral.

Objetivo

Contar con una herramienta que facilite:

- A todos los Techies, registrar y mantener actualizados sus conocimientos y habilidades
- Al equipo de venta, consultar los niveles de experiencia que tenemos por área de conocimiento para saber qué tan bien posicionados estamos para satisfacer la demanda de clientes
- Al equipo de Solutions, identificar áreas de oportunidad para fortalecer conocimientos y habilidades que necesita la compañía
- Al equipo de People, identificar áreas de oportunidad para articular programas de desarrollo profesional

Ejemplos de consulta de perfiles:

John Garcia
Junior Account Executive
Newco

Contact
Email: john@newco.com
Work: 555-350-5583
Cell: 555-393-2922
Skype: john.garcia

Social Connections
LinkedIn: <http://linkedin.com/john.garcia>
Twitter: john.garcia

Status: I'm working on developing skills through my IDP

Skills
S C M O S M C B

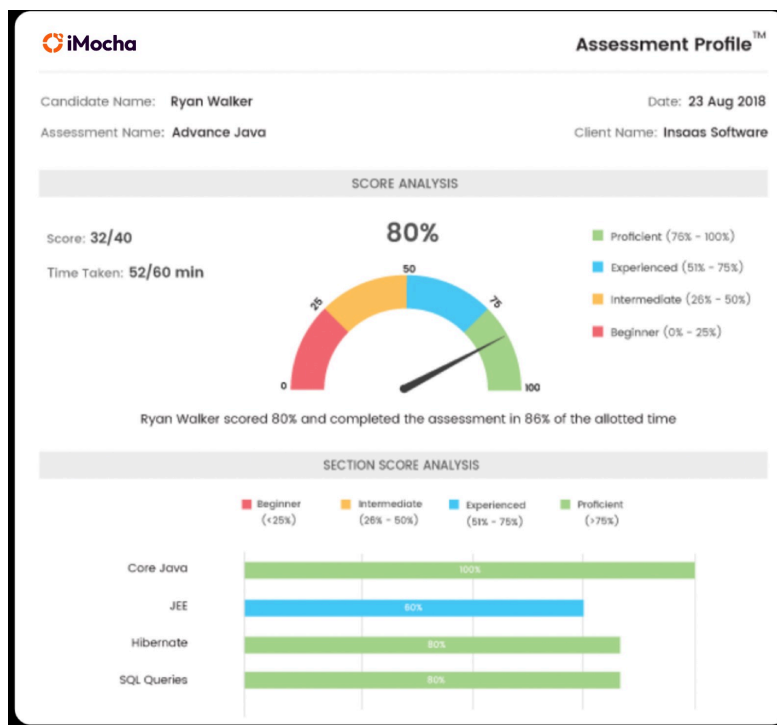
Badges
Elevator Pitch Master
Fast Climber
Getting Appointments

IDP
Exceed Annual Quota
This badge is earned by exceeding your annual sales quota
Target Selling
Target Selling will increase your Sales Velocity. FIND more deals...
Business Development

Assessments
Sales Proficiency Exam
SkillNet, Score 48/50
October 2014
Management Strategy Exam
SkillNet, Score 43/50
June 2014

Certifications
Spreadsheet Guru
SkillNet, License 2920-2922
October 2013 - Present
Sales Seminar
SkillNet, License 4820-3933
April 2014 - Present

Profile
ABOUT ME
BIO



Casos de Uso

1. En el área de ventas, quiero saber cuánta gente conoce determinada tecnología o posee determinadas habilidades y se encuentra disponible (ahora o próximamente), así puedo ajustar mis conversaciones con clientes para cerrar negocios más rápido.
2. En el área de ventas, quiero saber cuáles son las áreas de conocimiento en las que tenemos mayor talento y experiencia, así puedo ajustar mis conversaciones de presentación de Techie Talent como proveedor de soluciones a potenciales clientes.

3. En el área de Solutions, quiero saber quiénes son las personas referentes por área de conocimiento según su experiencia, así puedo articular programas de desarrollo profesional.
4. En el área de Solutions, quiero saber cuáles son las áreas de conocimiento donde tenemos menos talento o experiencia, para valorar la necesidad de salir a buscar más oportunidades de negocio en ellas o desarrollar programas de capacitación y formación profesional.
5. En el área de People, quiero conocer la trayectoria de una persona para entender si sus intereses están alineados con su asignación actual o con las oportunidades que hay en otras cuentas.
6. En el área de People, quiero conocer la trayectoria de una persona y sus intereses para identificar potenciales puntos de desarrollo profesional
7. En el área de Production, quiero conocer los perfiles de otros colegas y sus intereses para vincularme con ellos (intercambiar conocimiento y experiencias, aprender, pedir ayuda, etc.)

Requerimientos

1. CRUD de **Knowledge Area**

Atributos de una Knowledge Area:

- Identificador
- Nombre de Área (E.g. Project Management, Product Management, Programming, Data Engineering, Design, Cloud Computing, etc.)
- Descripción del Área (tipos de problemas que se abordan en esta área, habilidades clave que se necesitan, etc.)

2. CRUD de **Skill Category**

Atributos de una Categoría:

- Identificador
- Nombre de Categoría (E.g. Tools, Languages, Processes, Human abilities, etc.)
- Criterio (cuáles son las características por las que se agrupan skills en esta Categoría)

3. CRUD de **Skill**

Atributos de un Skill:

- Identificador
- Nombre de Skill (E.g. Java, Azure, PowerBI, Cypress, etc.)
- Propósito (para qué sirve este skill, que problemas resuelvo con él)

4. CRUD de **Scale**

Un Scale es una escala de valoración para medir. Atributos:

- Identificador
- Nombre
- Tipo (E.g. Numeric, Qualitative)
- Valores (según el tipo, pueden ser números -1 to 5-, calificadores -malo, regular, bueno-, literales -A, B, C-, etc.)

5. CRUD de **Member**

Un Member es un Techie. Atributos:

- Email corporativo de TT
- Nombre completo
- Hire date
- Cliente actual asignado
- Categoría (Starter, Builder, Solver, Wizard)
- Location

6. Import Members (from Excel)

Integrar con fuentes de datos externas de Techie Talent (por ejemplo, Datamaster)

7. CRUD de **Member Profile**

Atributos del Perfil:

- List of assignments
- Roles y tareas que puede tomar en un equipo
- Appreciations from clients (se pueden obtener integrando con Techie Points)
- Feedback comments
- Períodos en Talent Pool

8. Dashboard

- a. List members filtered by Name, Knowledge Area, Category, Skill, and Assigned Client
- b. List member profiles by client's history (*like, all people who had ever worked for Lunavi*)
- c. List skills by Techie Category (*like, all people that are Solvers*)