



MANAGER DE VENTAS

Informe de Comparación Persona-Puesto

Especificado por: Belbin Spain & Latam

Fecha de cumplimentación Requisitos del Puesto: 02/02/2023

Fecha de cumplimentación Observaciones del Puesto: 08/03/2023

Número de Observadores: 4

Belbin ha identificado nueve grupos diferentes de comportamientos efectivos que hacen que el equipo progrese. Estos se denominan Roles de Equipo Belbin. Cada Rol tiene asociadas una serie de fortalezas (contribuciones que se realizan al desplegar dicho Rol) y debilidades (otros comportamientos que facilitan dichas fortalezas). Las debilidades se denominan "permitidas", si se presenta junto a las fortalezas correspondientes a ese Rol de Equipo y si no restan valor a dichas contribuciones. Es normal contar con varios Roles de Equipo preferidos y mostrar las fortalezas y debilidades de los mismos.



Rol Investigador de Recursos

Fortalezas:

Extroversión, entusiasmo, comunicación. Explora oportunidades y desarrolla contactos.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Optimismo excesivo. Pierde el interés una vez que el entusiasmo inicial ha desaparecido.



Rol Cohesionador

Fortalezas:

Cooperación, percepción y diplomacia. Escucha y evita los enfrentamientos.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Indecisión en situaciones cruciales. Evitación de la confrontación.



Rol Coordinador

Fortalezas:

Madurez, seguridad, identifica el talento. Aclara los objetivos. Delega eficazmente.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Se le puede percibir como una persona manipuladora. Se descarga de trabajo personal.



Rol Cerebro

Fortalezas:

Creatividad, imaginación, libertad de pensamiento. Genera ideas y resuelve problemas difíciles.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Ignora los incidentes. Demasiado absorto en sus pensamientos como para comunicarse eficazmente.



Rol Monitor Evaluador

Fortalezas:

Seriedad, discernimiento y estrategia. Percibe todas las opciones y juzga con exactitud.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Carece de iniciativa y de habilidad para inspirar a otras personas. Puede criticar en exceso.



Rol Especialista

Fortalezas:

Entrega, independencia, intereses focalizados. Aporta cualidades y conocimientos que escasean.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Contribuye solo en un área muy limitada. Se exhibe en tecnicismos.



Rol Impulsor

Fortalezas:

Desafío, dinamismo, crecimiento ante la presión. Tiene iniciativa y coraje para superar obstáculos.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Tiende a provocar. Ofende los sentimientos de la gente.



Rol Implementador

Fortalezas:

Practicidad, confiabilidad, eficiencia. Transforma las ideas en acciones y organiza el trabajo que debe hacerse.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Inflexible en cierta medida. Lentitud a la hora de responder a nuevas posibilidades.



Rol Finalizador

Fortalezas:

Esmero, meticulosidad, ansiedad. Busca los errores. Pule y perfecciona.

Debilidades Asociadas/Permitidas:

Tiende a preocuparse excesivamente. Le cuesta delegar.

IR

Rol Investigador de Recursos

CH

Rol Cohesionador

CO

Rol Coordinador

CE

Rol Cerebro

ME

Rol Monitor Evaluador

ES

Rol Especialista

IS

Rol Impulsor

ID

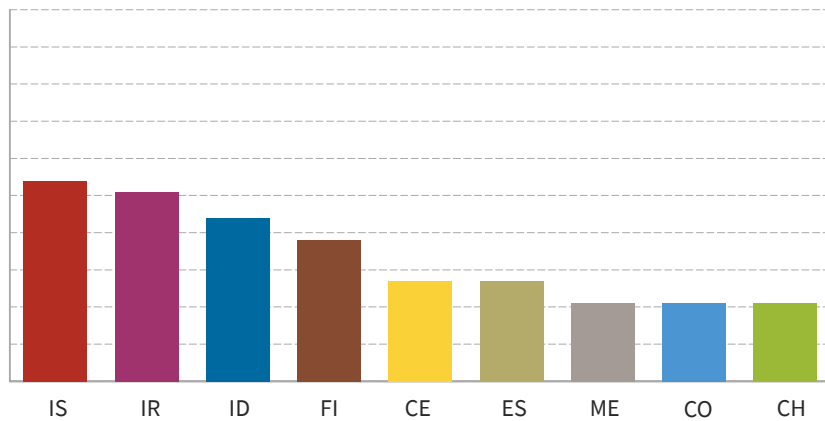
Rol Implementador

FI

Rol Finalizador

Idoneidad para el puesto MANAGER DE VENTAS tal y como lo ha especificado Belbin Spain & Latam

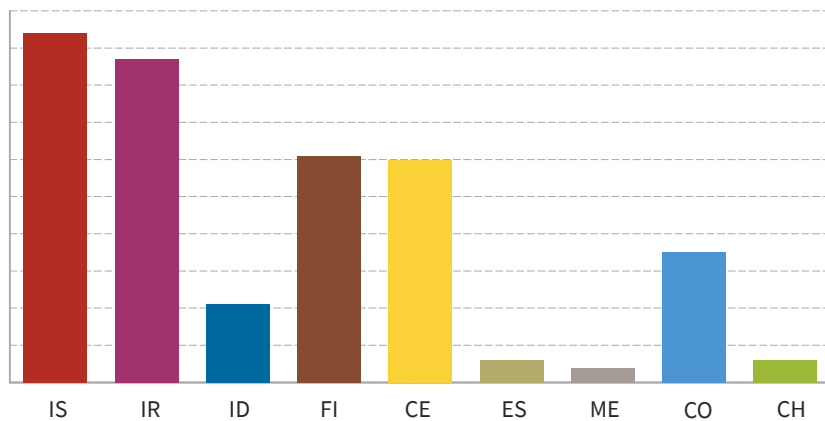
MANAGER DE VENTAS



En comparación con el puesto de MANAGER DE VENTAS, Laura:

- debería ser capaz de adoptar un perfil alto y liderar desde primera línea. Trabaja con audacia, resistencia y firmeza tal y como requiere el puesto.
- debería tener la suficiente iniciativa como para cubrir las exigencias del puesto y también parece tener las cualidades de exploración e indagación que demanda el puesto. Esto es habilidad para negociar y vender.
- puede no ser una persona suficientemente organizada o sistemática como para cumplir con los requisitos necesarios en este puesto.

Laura Azul



IR Rol Investigador de Recursos	CH Rol Cohesionador	CO Rol Coordinador	CE Rol Cerebro	ME Rol Monitor Evaluador	ES Rol Especialista	IS Rol Impulsor	ID Rol Implementador	FI Rol Finalizador
---	-------------------------------	------------------------------	--------------------------	------------------------------------	-------------------------------	---------------------------	--------------------------------	------------------------------

Comparación de las Observaciones del Puesto MANAGER DE VENTAS con las 4 Observaciones de Laura

Comparando las conductas marcadas por los Observadores de Laura con las señaladas por los Observadores del puesto, podemos concluir que Laura se adecúa **escasamente al puesto**.

Los Observadores de Laura han identificado las siguientes conductas útiles para este puesto: directa y clara.

6 características principales del puesto basadas en 4 Observaciones del Puesto.	Posición (de 72) en la Lista de respuestas de los Observadores de Laura (4 Observaciones)	Número total de marcas recibidas por los 4 Observadores de Laura
eficiente	68	0
extrovertida	30	1
original	52	0
creativa	26	1
directa y clara	6	4
confiable	71	0

- Esta tabla compara las conductas principales marcadas por los Observadores del puesto con las conductas señaladas por los Observadores de la persona.

Test de Autopercepción (TAP)

El Test de Autopercepción es el cuestionario que completa una persona para determinar sus Roles de Equipo. El test consta de ocho secciones, cada una de las cuales contiene diez frases. Se solicita a la persona que asigne diez puntos por sección y los reparta entre las frases que mejor reflejen su estilo de trabajo.

Evaluación del Observador (EO)

La Evaluación del Observador es el cuestionario que completan las personas que conocen bien a quien ha completado la Autopercepción. Recomendamos elegir como Observadores a personas que han trabajado (o están trabajando) cerca de la persona observada, de manera reciente y dentro del mismo contexto (por ejemplo, dentro del mismo equipo), debido a que los comportamientos asociados a los Roles de Equipo pueden cambiar con el tiempo y ante diferentes situaciones.

Fortalezas

Estas son las características positivas o comportamientos asociados a un determinado Rol de Equipo.

Debilidades

Las debilidades asociadas a un Rol de Equipo son debilidades que suelen acompañar a las fortalezas asociadas a ese mismo Rol de Equipo. Es el "precio a pagar", o la otra cara de dichas fortalezas. Si las fortalezas de alguien pesan más que sus debilidades asociadas a ese Rol de Equipo, y por tanto no restan valor a su contribución, entonces llamamos a esa debilidad, "Debilidad permitida". Las debilidades se convierten en "no permitidas" si se llevan al extremo o si no se muestran junto a las fortalezas asociadas a ese Rol de Equipo.

Percentiles

Un percentil es una manera de medir tu posición con respecto a otros (resto de la población). Si un grupo de personas completa un cuestionario y recibe una puntuación, ésta se puede ordenar de mayor a menor y la puntuación obtenida por una determinada persona se puede comparar con la puntuación de los demás. Si la puntuación obtenida por una persona se encuentra en el percentil 80, indica que el 20% de la población ha obtenido una puntuación más alta en ese aspecto.

Ejemplo Claro de un Rol de Equipo

Un Ejemplo Claro de un Rol de Equipo es alguien que aparentemente desempeña un determinado Rol de Equipo especialmente bien. Para que una persona sea considerada un Ejemplo Claro de un determinado Rol de Equipo, necesita situarse en el percentil 80 de ese Rol de Equipo siguiendo los resultados de su Autopercepción. Si se añaden Evaluaciones de Observadores, estas también se tienen en cuenta para determinar si una persona puede considerarse Ejemplo Claro o no.