

GESTION DE LA PERFORMANCE – COMPÉTENCES/COMPORTEMENTS CAPITAUX

Exécution/Résultats

Esprit d'entreprise

Développement de soi-même et des autres

Orientation client (interne et externe)

Collaboration

Sens des affaires

1. Exécution/Résultats

Fixe des objectifs élevés et fournit des résultats qui augmentent systématiquement la performance individuelle et d'organisation.

- Aborde les défis avec une attitude « can-do ».
- Fait preuve d'autodétermination pour fournir systématiquement des niveaux de performance en hausse.
- Aptitude à poser des priorités.
- Sait faire face aux obstacles, aux défis et aux revers.
- Aptitude à se concentrer et à concentrer son équipe sur les solutions.
- Fait preuve d'un grand sens de l'urgence pour trouver des solutions aux problèmes et accomplir le travail.
- Se tient responsable. Tient les individus ou les équipes responsables.

2. Esprit d'entreprise

Anticipe, identifie et implémente la valeur ajoutée et des actions et stratégies innovantes.

- Identifie et mène des améliorations de processus qui résultent dans une réduction des niveaux de personnel et de bureaucratie en améliorant les rendements et les mesures de qualité de manière quantifiable.
- Recherche et défend les opportunités d'amélioration.
- Fait preuve de volonté pour prendre des risques calculés afin d'atteindre les objectifs.
- Supprime les obstacles internes et la bureaucratie pour atteindre les buts d'organisation.
- Utilise le modèle du centre de profit pour gérer la croissance et la différenciation sur le marché.
- Chefs : aptitude à dynamiser une équipe pour suivre sa vision des affaires.
- Chefs : aptitude à formuler et communiquer une « stratégie Sensient » à des niveaux variés en une organisation.

3. Développement de soi-même et des autres

Se concentre sur son propre développement et sur celui des autres.

- Délègue les responsabilités et coopère pour aider les autres à développer leurs capacités.
- Exprime sa confiance dans l'aptitude des autres à réussir.
- Fait preuve de réels talents de direction. Rend un feedback honnête, spécifique et objectif aux employés.
- Se pose des défis pour apprendre et se développer.

- Crée des expériences de développement et des missions pour les autres.
- Aptitude à échouer rapidement et à tirer les leçons de ses erreurs.
- Chefs : gère le plan de succession pour les postes clés en engageant du personnel susceptible d'être promu avec des talents transférables.
- Chefs : développe le personnel par la formation et les occasions de faire des expériences pour augmenter la disposition à la promotion.

4. Orientation client (interne et externe)

Comprend les besoins internes et externes des clients. Anticipe et dépasse les attentes des clients. Développe des solutions à valeur ajoutée pour le client.

- Intègre et communique la politique de qualité et l'engagement Sensient pour prévenir les problèmes proactivement.
- Donne suite aux engagements du client.
- Intègre les besoins et attentes du client dans le développement et fournit de nouveaux services ou produits.
- Améliore ou élimine les problèmes internes qui affectent l'expérience du client.
- Identifie proactivement les connaissances et les partage avec les unités commerciales.
- Établit et utilise les systèmes de feedback pour répondre aux besoins et aux attentes des clients.
- Cherche en permanence à améliorer la qualité des services, des produits et des processus.
- Adopte toujours une attitude positive et professionnelle face au client. Ne se dispute pas avec les clients et ne rejette pas leurs inquiétudes. S'excuse si cela s'impose.

5. Collaboration

Fait preuve d'un degré élevé d'engagement au niveau de l'équipe.

- Promeut la collaboration et travaille en coopération avec les autres pour atteindre les objectifs communs.
- Agit pour promouvoir les intérêts de l'équipe - ou de l'organisation.
- Apporte des contributions positives pour créer le climat nécessaire à une excellente performance d'équipe.
- Écoute et répond aux idées des autres membres de l'équipe. Encourage les autres à prendre des décisions. Soutient les décisions d'organisation.
- Traite les autres avec tolérance et respect sans tenir compte de la culture ou de la situation personnelle.

6. Sens des affaires

Fait preuve d'une bonne compréhension des marchés, des concurrents, du modèle commercial et des principes clés dans son secteur. Expert des principes et pratiques dans la finance et la gestion.

- Prend des décisions commerciales financièrement solides et en accord avec la philosophie de l'entreprise.
- Expert dans sa discipline ou fonction respective.
- Met à profit sa compréhension des marchés pour améliorer la compétitivité, générer du profit et créer de la croissance.
- Aide les autres à comprendre les marchés des fournisseurs et des clients, les risques commerciaux, les opportunités et les concurrents.