

GESTÃO DE DESEMPENHO – COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS/COMPORTEAMENTOS

Execução/Foco em resultados

Empreendedor

Desenvolve a si mesmo e aos outros

Foco no cliente (interno e externo)

Colaboração

Perspicácia comercial

1. Execução/Foco em resultados

Define metas elevadas e fornece resultados que aumentam consistentemente o desempenho individual e organizacional.

- Aborda tarefas desafiantes com uma postura "posso-fazer".
- Demonstra direcionamento pessoal para entregar consistentemente níveis crescentes de desempenho.
- Habilidade em estabelecer prioridades.
- Persiste frente a obstáculos, desafios ou reveses.
- Habilidade de focar a si mesmo e a equipe em soluções.
- Demonstra um forte senso de urgência em relação à solução de problemas e na realização do trabalho.
- Toma para si as responsabilidades. Responsabiliza-se por indivíduos e equipes.

2. Empreendedor

Pensa além do “hoje”, identifica e implementa ações e estratégias inovadoras com valor-agregado.

- Identifica e conduz melhorias de processo que resultam na redução dos níveis de pessoal e burocracia, enquanto melhora eficiências e estabelece métricas de qualidade quantificáveis.
- Busca e direciona a implementação de oportunidades para melhorias.
- Demonstra disposição para assumir risco calculado no alcance de metas comerciais.
- Remove obstáculos e burocracias internas para atingir as metas da organização.
- Usa o modelo “Unidade de Negócio” para direcionar o crescimento e diferenciação no mercado.
- Lidera: Habilidade de energizar a equipe em seguir a sua visão para os negócios.
- Lidera: Habilidade em formular e comunicar a estratégia da Sensient em vários níveis da organização.

3. Desenvolve a si mesmo e aos outros

Foca no autodesenvolvimento e no desenvolvimento dos outros.

- Delega responsabilidade e ajuda aos outros a desenvolver as suas capacidades.
- Expressa confiança na habilidade de outros em atingir o sucesso
- Demonstra forte habilidade em treinamento da equipe. Proporciona retorno/feedback de forma honesta, específica e objetiva aos funcionários.
- Desafia aos outros para novas aprendizagens e autodesenvolvimento.
- Cria objetivos e experiências de desenvolvimento para os outros.
- Habilidade de se recuperar de falhas rapidamente e aprender a partir dos erros.

- Lidera: gerencia plano de sucessão para posições-chave contratando pessoas para o time com potencial de promoção e com capacidade de transferir funções.
- Lidera: Desenvolve o time através de oportunidades de treinamento e experiências, para aumentar a prontidão dos membros para uma promoção.

4. Foco no cliente (interno e externo)

Entende a necessidade de clientes internos e externos. Antecipa e excede as necessidades dos clientes. Desenvolve soluções de valor agregado para os clientes.

- Integra e comunica a política de qualidade da Sensient e se compromete em prevenir problemas de maneira proativa.
- Acompanha os compromissos assumidos com os clientes
- Integra necessidades e expectativas dos clientes no desenvolvimento e fornecimento de novos serviços ou produtos.
- Melhora ou elimina problemas internos que estão afetando a experiência do cliente.
- Identifica de maneira proativa e compartilha conhecimento através das unidades de negócios.
- Estabelece e usa sistemas de “feedback” para atender requisitos e expectativas dos clientes.
- Busca continuamente a melhoria da qualidade dos serviços, produtos e processos.
- Sempre conduz a si mesmo positiva e profissionalmente com os clientes. Não discute com clientes ou ignora as suas preocupações. Desculpa-se sempre que pertinente.

5. Colaboração

Demonstra um alto grau de comprometimento no trabalho de equipe.

- Promove colaboração e trabalha de maneira cooperativa com outros para atingir metas compartilhadas.
- Executa ações para promover os interesses da equipe, ou organização, acima dos seus próprios interesses.
- Contribui positivamente para o desenvolvimento do clima necessário para um excelente desempenho da equipe.
- Ouve e responde as ideias dos outros membros da equipe. Encoraja aos outros a tomar decisões. Apoia decisões da organização.
- Trata aos outros de forma aberta e respeitosa, não importando sua cultura ou formação.

6. Perspicácia comercial

Demonstra um entendimento abrangente de mercados, competidores e modelo comercial ou elementos-chave da função individual. Habilitado em finanças e outras práticas e princípios de gerenciamento.

- Toma decisões comerciais que são fundamentadas financeiramente e consistentes com a filosofia operacional da empresa.
- É especialista na disciplina ou função correspondente.
- Usa o entendimento de mercados para melhorar a competitividade, gerar lucro e atingir crescimento.
- Ajuda aos outros a entender mercados de fornecedores e clientes, riscos comerciais, oportunidades e competidores.