

## **RESULTATUPPFÖLJNING – HUVUDKVALIFIKATIONER/FÖRHÅLLNINGSSÄTT**

**Genomförande/resultatdriven**  
**Entreprenörsanda**  
**Utveckling av sig själv och andra**  
**Kundfokus (internt och externt)**  
**Samarbete**  
**Affärssinne**

### **1. Genomförande/resultatdriven**

*Sätter upp höga mål och levererar resultat som konsekvent ökar de egna och organisatoriska prestationerna.*

- Tar itu med utmanande arbetsuppgifter med attityden: "jag klarar av det".
- Visar upp ett personligt driv att på ett konsekvent sätt prestera allt bättre resultat.
- Kan prioritera.
- Behåller fokus även när hinder, utmaningar eller motgångar dyker upp.
- Kan bibehålla ett lösningsinriktat fokus för sig själv och gruppen.
- Visar upp en stark känsla för betydelsen av att lösa problem och få jobbet gjort.
- Ålägger sig själv ansvar. Ålägger enskilda eller grupper ansvar.

### **2. Entreprenörsanda**

*Tänker bortom nuet, identifierar och implementerar värdeskapande och nytänkande åtgärder och strategier.*

- Identifierar och driver processförbättringar som resulterar i minskade personalnivåer och byråkrati, samtidigt som effektivitet och kvalitet förbättras.
- Söker efter och kämpar för förbättringsmöjligheter.
- Visar vilja att ta beräknade risker för att uppnå verksamhetsmålen.
- Avlägsnar interna hinder och byråkrati för att uppnå organisationens mål.
- Tillämpar resultatenhetsmodellen för att främja tillväxt och differentiering på marknaden.
- Ledare: kan entusiasmera en grupp att följa hans eller hennes visioner för företaget.
- Ledare: kan formulera och kommunicera en "Sensient"-strategi till olika nivåer i en organisation.

### **3. Utveckling av sig själv och andra**

*Fokuserar på egen utveckling och på utveckling av andra.*

- Delegerar ansvar och arbetsuppgifter till andra för att hjälpa dem att utveckla sina förmågor.
- Uttrycker förtroende för andras möjligheter att lyckas.
- Visar en effektiv, stödjande förmåga. Levererar ärlig, specifik och objektiv återkoppling till anställda.
- Utmanar sig själv att lära och utvecklas.

- Skapar utvecklingserfarenheter och arbetsuppgifter för andra.
- Kan misslyckas och lär sig av misstagen.
- Ledare: lägger upp en efterträdandeplan för nyckelposter genom att anställa lovande personal med kvalifikationer som kan överföras.
- Ledare: utvecklar personalen genom utbildnings- och erfarenhetsmässiga möjligheter för att öka personens vilja att avancera.

#### 4. Kundfokus (internt och externt)

*Förstår kraven från både interna och externa kunder. Förutser och överträffar kundernas behov. Utvecklar värdeskapande kundlösningar.*

- Integrerar och kommunicerar Sensients kvalitetspolicy och engagemang för att proaktivt förhindra problem.
- Följer upp när det gäller kundengagemang.
- Integrerar kundernas behov och förväntningar i utveckling och leverans av nya tjänster eller produkter.
- Löser eller eliminerar interna problem som påverkar kundens upplevelse.
- Identifierar och delar med sig av kunskaper på ett proaktivt sätt till alla affärsenheter.
- Bygger upp och använder återkopplingsystem för att kunna uppfylla kundernas krav och förväntningar.
- Försöker ständigt förbättra kvaliteten på tjänster, produkter och processer.
- Uppträder alltid positivt och professionellt gentemot kunder. Argumenterar inte med kunder, avfärdar inte deras bekymmer. Ber om ursäkt när så är lämpligt.

#### 5. Samarbete

*Visar en hög grad av engagemang i gruppen.*

- Främjar samverkan och samarbetar med andra för att nå fram till gemensamma mål.
- Vidtar åtgärder för att främja gruppens intressen - eller organisationens - framför sina egna.
- Lämnar positiva bidrag till utvecklingen av det klimat som behövs för enastående resultat hos gruppen
- Lyssnar och reagerar på idéer från andra gruppmedlemmar. Uppmuntrar andra till att fatta beslut. Stödjer organisatoriska beslut.
- Behandlar andra på ett accepterande, respektfullt sätt oavsett kultur eller bakgrund.

#### 6. Affärssinne

*Visar en djupgående förståelse för marknader, konkurrenter och affärsmodellen eller huvudprinciperna i resp. befattningsområde. Anpassar sig till ekonomiska och andra ledningsprinciper och arbets sätt.*

- Fattar affärsbeslut som är ekonomiskt sunda och i linje med företagets verksamhetsfilosofi.
- Ämnessakkunnig i aktuell verksamhetsgren eller position.
- Använder sin förståelse av marknaderna till att förbättra konkurrensförmågan, generera vinst och uppnå tillväxt.
- Hjälper andra att förstå leverantörernas och kundernas marknader, affärsrisker, möjligheter och konkurrenter.