

HJA/PERFIL DEL PUESTO



Sales Director /
Mr. Thomas Sample

01/01/0001

Privado y Confidencial

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO - REQUISITOS DEL HJA

Los resultados completos del HJA señalan que las competencias requeridas para el puesto deben incluir las siguientes habilidades:

- Enseñar, aconsejar, preparar y, generalmente, apoyar a los que no estén seguros en sua área de competencia, les levantando el ánimo y autoestima, y les estimulando a mostrar su mejor desempeño.
- Crear un ambiente positivo y innovador haciendo que las personas se comprometan con la tarea a mano y, en caso necesario, irse más allá del deber para realizar objetivos claves.
- Conocer a personas con facilidad y les motivar a buscar oportunidades y alcanzar estándares elevados.
- Permanecer seguro en situaciones negativas, convencer a los otros de tener ideas y crear alternativas nuevas, además de incitarles a proponer soluciones imaginativas para problemas difíciles.
- Crear la cultura de mejoría continua.
- Imponer la autoridad, en caso necesario, y siempre empeñarse para cumplir escalas de tiempo y plazos para superar problemas.
- Esforzarse para mantener independencia, expresión y opiniones, con una postura tenaz en situaciones donde individuos más asertivos tal vez intenten suprimir los pensamientos y las ideas de otros.
- Ser proactivo y enérgico en el trabajo, buscando realizar las cosas y de todas formas administrar una variedad de tareas.

El Análisis del Puesto indica que la persona que ocupe este puesto debe ser amistosa, segura, independiente, de acción rápida y debe tener la habilidad de motivar a otros. Las relaciones y la comunicación, al parecer también son importantes, ya que en el ambiente de trabajo posiblemente tenga que influir y persuadir activamente a toda una variedad de personas en situaciones cambiantes. La generación de muchos contactos y las labores de venta de un producto o concepto para ganar la aceptación, pueden ser importantes para el puesto. Al titular le deben gustar las situaciones desafiantes y debe tener la flexibilidad para trabajar en un ambiente no estructurado donde tenga libertad para actuar y autoridad para tomar decisiones. El puesto requiere de una persona entusiasta, amistosa, segura de sí misma, positiva, emprendedora, competitiva, arriesgada, activa, ágil e independiente. El logro de resultados a través de la gente es importante dentro del puesto.

Según lo que establece el análisis, estas características son representativas de las áreas siguientes: Ventas, Relaciones Públicas, Publicidad, Enseñanza, Agencias de Viajes, Personal, Capacitación, Relaciones Industriales, Agencias de Administración de bienes, Reclutamiento, Producción, Almacenaje, Orientación y Dirección, Administración o Supervisión de cualquier área de la Gerencia General. Recuerde que el compendio anterior es sólo una guía y que de ninguna manera sugiere que el análisis sea aplicable únicamente a estos puestos.

Por favor considere que el análisis completo y aspectos a revisar deberían tenerse en cuenta a la hora de comparar el perfil de una persona con el HJA; junto con toda la demás información biográfica.

GUÍA DEL ENTREVISTADOR - DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Sales Director

Las siguientes afirmativas son aplicables al Perfil del Puesto establecido para el puesto Sales Director.

Si está de acuerdo con la mayoría de las afirmativas, entonces el Perfil creado para el puesto probablemente es una representación fiable y pertinente de sus requisitos reales.

Influencia (Alto I)

- Actividades sociales y responsabilidades comunitarias fuera de la organización a veces podrán ser requeridas del candidato encargado.
- Idealmente, debe desempeñar la posición una persona que posee una postura segura y desenvuelta.
- Se van a buscar candidatos que rebosen confianza natural en sí mismos.
- La capacidad de causar una impresión favorable es un atributo importante.
- Conseguir el compromiso entusiasmado de otros es un componente importante del puesto.

Dominancia (Alto D)

- Se va a beneficiar el ocupante del puesto que tenga la capacidad de resolver problemas y tomar medidas correctivas adecuadas.
- El estilo asertivo, sin agresividad, podría ser un requisito del puesto.
- Tal vez no sea necesariamente un requisito que el candidato exitoso sea adaptable y apacible.
- La capacidad de establecer metas puede ser una condición importante para la función.
- Reaccionar rápidamente a cambios va a ser considerado positivo.

Conformidad (Bajo C)

- Candidatos tenaces y independientes van a satisfacer muchos de los componentes importantes para este cargo.
- La independencia poco convencional, a veces, firme, va a ser un requisito para la posición.
- Una persona que sea acatadora, sistemática y perfeccionista tal vez no sea compatible con los requisitos esenciales del puesto.
- Parece que el puesto exige personas que sean tenaces y firmes con sus opiniones y decisiones.
- En muchos casos, los candidatos recomendados son persistentes y a veces intratables una vez que hayan adoptado una opinión.

Estabilidad (Bajo S)

- Ser autocrítico y buscar errores va a contribuir para un rendimiento mejor.
- El puesto necesita de personas que se preocupen con el mantenimiento de un nivel elevado de trabajo y que no esté satisfecho simplemente con el status quo.
- Candidatos que busquen continuamente formas nuevas y mejores de hacer las cosas serán bien acogidos.
- Se les piden movilidad y diligencia a los candidatos que tienen la intención de desempeñar la función satisfactoriamente.
- Personas que incansablemente se orientan a las metas se van a clasificar para la preselección.

