



JOHN HOLDEN 

*A la conquista
del mercado*



02 Índice

03 Editorial Javier Pérez Albela

04 Tiendas Él

Entrevista a Eduardo Neira
Reforzando filas Paola Prieto

05 Los campeones en ventas se fueron a tomar sol Los mejores del cuatrimestre

06 Tiendas Adams

Inauguración a lo grande de Remate de Fábrica Norte

07 Ampliamos Remate de Fábrica Sur Los mejores del cuatrimestre

14 Panorama

Un gran equipo hace un cliente feliz
Entrevista a Lucio Lévano

15 Aliat

Limpieza que sale del corazón

16 Barrio

Campaña BCP
Campaña Panorama

17 Nueva cuenta Parada 111 John Holden Orgullosos de vestir a Barrio



18 Lumínika

Ingresamos a Maestro
Almacén de Lujo
Nuevas oficinas

19 América / Aneljo

Paseo el Sol
Edificio de Av. El Sol tiene nuevo look

Llave en Mano

Los primeros en estrenar oficinas



20 Conociéndonos mejor

Personal de almacenes - Chorrillos
Eloy Flores, Francisco Cruz, Víctor Apaza

21 Bienestar Social

Baby packs para los nuevos miembros de la familia

Panorama y Aliat

Campeonato de fútbol y voley mixto

22 Capacitación

Capos del Retail
Dominando Excel
Cachimbos en universidad virtual

23 Capacitación en Qlik View



Índice

08 Samitex

Nuestro nuevo jale: Carlos Jimenez
John Holden Uniformes

09 Texcorp

Entrevista a Miriam Castro Jefe de Almacén de Telas
Copa Presidente

10 Global Sourcing / Sinercorp

Donatelli lanza nueva línea de pantalones
El buen trabajo se premia

11 Leathercorp

Entrevista a Verónica Buendía
Nueva Colección: Un estilo de zapato para cada cliente

12 Noticia central

John Holden. Lanza su nuevo concepto de marca

13 Gráfica de lanzamiento JH



Editorial

Los últimos meses han estado marcados por un renovado optimismo en la economía, que se ha traducido en un crecimiento según las cifras generales. Lamentablemente, en ese mismo escenario positivo se han sobrepuesto temas de corrupción, que han generado una profunda desconfianza en las instituciones públicas, resultando en un ejemplo de lo que no debemos hacer, como personas, ni como sociedad.

En este contexto Jeruth ha vivido distintas realidades en sus diferentes empresas y unidades de negocio. Mientras que algunas han logrado alcanzar y superar sus objetivos de forma más que satisfactoria, en otras hemos tenido que hacer importantes cambios y fortalecer sus estructuras para lograr recuperar sus resultados en lo que queda del año; demostrando una vez más que independientemente del mercado, nuestro compromiso, nuestras acciones y nuestra capacidad de ejecución son lo que nos llevará a conquistar los resultados que buscamos.

La idea de “Conquistar nuestros objetivos” es justamente la evolución de la esencia de nuestra marca John Holden, que ahora no solo invita a sus consumidores a seducir a sus parejas, sino a conquistar sus mundos; es decir lograr todos sus objetivos personales y profesionales.

Este interesante cambio en la esencia de nuestra marca nace con una pregunta para sus consumidores: “Y TÚ ¿QUÉ QUIERES CONQUISTAR?” y esta pregunta debe trascender en nosotros también, para retarnos a ponernos retos cada vez más ambiciosos que nos lleven a superarnos día a día sin descanso, buscando las herramientas y recursos que necesitamos para conquistarlos, siempre obrando con honestidad e integridad.

LOS INVITO A CADA UNO DE USTEDES ¡A REDOBLAR ESFUERZOS Y A CONQUISTAR SUS MUNDOS!

Javier Pérez Albela
Director Corporativo

Entrevista a Eduardo Neira

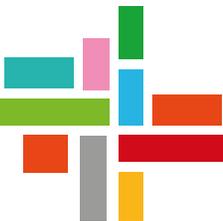
Gerente de Ventas

“Seguir sumando logros para seguir creciendo profesionalmente en la corporación”

Eduardo Neira ingresó a TIENDAS ÉL en junio del 2016 como Gerente de Ventas, por su valiosa contribución hoy es el nuevo Gerente de Ventas de la zona Lima- Iquitos.

Uno de sus mayores logros fue su sólida gestión en la Zona Norte, justo cuando fue golpeada por el Fenómeno del Niño.

Asimismo, pudo conseguir la remodelación total (360°) de las tiendas de SAN BORJA, EL POLO y JOCKEY PLAZA obteniendo así mejores resultados.



Reforzando filas

Paola Prieto - Gerente de Ventas

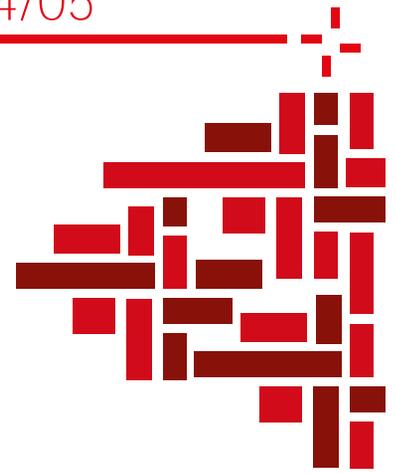
Paola Prieto llega de CREPIER, donde trabajó por 14 años. Apostó por TIENDAS ÉL, una de las empresas más sólidas en el país. Actualmente es responsable de la Zona Periférica.

“Mi gran reto es llegar a conocer nuestro público objetivo y convertir las tiendas en líderes en su mercado”.

“Me gustaría seguir conociendo esta gran familia para asumir nuevos retos y poder crecer junto con la corporación”.



Los campeones en ventas se fueron a tomar sol



Como todos los trimestres el concurso de ventas fue un viaje con todo incluido a Punta Sal, para el mejor Gerente de Tienda y el mejor Asesor de Ventas. Se lo merecen por su esfuerzo.



Kelly Flores
Gerente de Tienda Él Huancayo



Anthony Terrel
Asesor de Ventas Tienda Él Huancayo

Los mejores

Mayo - Agosto



Kelly Flores Pampas
Gerente Él Huancayo



Luis Torres Labrin
Asesor Él Chiclayo



Steffani Rondon Ríos
Secretaria Él Huánuco



Raquel Aguilar Rojas
Sastre Él Huancayo



Anibal Quijada Ventocilla
Auxiliar Él Huancayo

Inauguración a lo grande de Remate de Fábrica Norte

Nuestra tienda REMATE DE FÁBRICA JOHN HOLDEN NORTE abrió sus puertas este mes de julio, esperamos que con esta nueva inauguración este formato de tienda siga creciendo rápidamente. La nueva tienda queda en Av. Alfredo Mendiola N° 3688 en Independencia, a pocos metros de Megaplaza.



Ampliamos Remate de Fábrica John Holden Sur

Debido a los buenos resultados de la tienda REMATE DE FÁBRICA JOHN HOLDEN SUR se decidió ampliar el área para poder darle a nuestros clientes más ofertas y una mayor comodidad a la hora de la compra, porque nuestros clientes son lo más importante.



Los mejores

Mayo - Agosto



José Marcos Coronel
Gerente Adams Lince



Javier Simeon Surco
Vendedor Adams Oportunidades



Miriam Martinez
Secretaria Adams Larco



Maritza Florez
Sastre Adams Oportunidades



Hermitaño Cheron
Sastre Adams Oportunidades

Nuestro nuevo jefe: Carlos Jiménez

Gerente de Unidad Samitex Industrial

“Me sorprendió la extraordinaria amabilidad de todos mis compañeros”

“Cuando llegué a Samitex me sorprendió la extrema amabilidad que hay entre todos los colaboradores, personalizando de manera significativa, el saludo cotidiano. Luego entendí, que esta práctica viene de años, y que es impulsada y mantenida por los mismos directores, generando una cultura muy especial”.

“Tenemos un gran reto por delante y digo tenemos, porque somos un equipo y me toca liderar a un equipo que aspira a convertirse el motor de una gran aventura”.



John Holden Uniformes

“El mundo cambia día a día y el reto es mantenerse a la vanguardia en todo lo que hacemos. Estar en la calle luchando constantemente por tener una mejor presencia en el mercado que, esperamos, siempre tenga que recurrir a la producción local de prendas de vestir: Uniformes Institucionales. Las empresas son ahora nuestro principal cliente y su satisfacción plena, nuestra principal preocupación” comenta Carlos Jiménez.





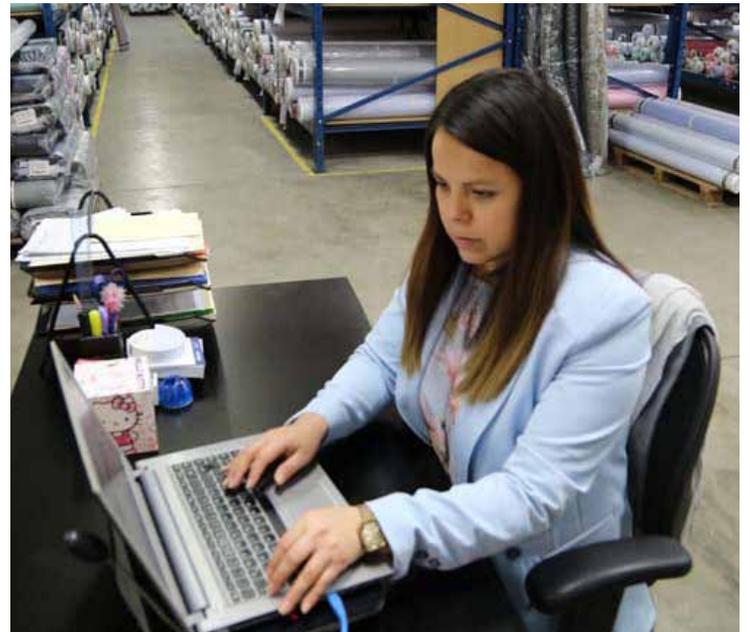
Miriam Castro Jefa de Almacén

**“Texcorp no es mi centro de trabajo,
es mi segundo hogar”**

Miriam Castro es Jefa de Almacenes en TEXCORP. Allí desarrolló el programa de eficiencia para el personal del almacén.

Este programa consiste en armar 3 equipos de 2 personas cada uno, a mayores rollos trabajados, mayor puntuación para así llevarse el bono más alto.

“TEXCORP no es mi centro de trabajo, es mi segundo hogar, mi equipo forma parte de mi familia. Me hacen sentir en confianza, motivan mi crecimiento profesional, cada reto que me dan es un desafío que cumplo con mucho entusiasmo”.



Copa Presidente

Cancún te espera

La Copa Presidente del segundo trimestre fue para Alexei Bismarck con un crecimiento de 57%.

El objetivo de este concurso es de incentivar a los ejecutivos de ventas a exceder sus cuotas y el premio es un viaje a Cancún para él y su familia.

¡Felicitaciones!.

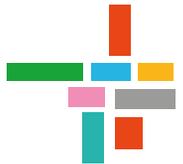
Donatelli lanza nueva línea de pantalones

La moda de hoy luce hoy. Por eso Donatelli lanzará una nueva línea de pantalones en Drill y Denim, con fits y colores nuevos a un precio muy accesible.

En Denim, se contará con 3 fits: Regular, Slim Fit y Skinny. Para los Drilles, se trabajará con 2 fits, el Regular y el Slim Fit.

En ambos casos se trabajará con tela con spandex.

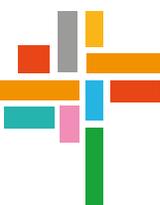
Inicialmente, la producción se realizará localmente y luego se buscará proveedores externos.



El buen trabajo se premia

Ascenso de Mariasela Corrales

Luego de trabajar un poco más de 8 años en diferentes puestos de la corporación, a partir de agosto de este año, Mariasela cambia de funciones y empieza a trabajar como Asistente de Auditoría en SINERCORP. Bien merecido. Aquí la excelencia siempre trae recompensas.



Verónica Buendía Gerente Comercial

“Leathercorp es uno de los retos más interesantes que se me han presentado”

Durante los últimos cuatro años trabajé en una empresa portuguesa, desempeñándome como Gerente de Marca en Portugal y España.

“Para mí, Leathercorp es uno de los retos más interesantes que se me han presentado. Estamos fortaleciendo nuestro equipo de trabajo, avanzando en la misma dirección, con real compromiso de cumplir nuestras metas”.

“Asimismo, estamos satisfechos de estar iniciando la introducción de nuestra marca en Falabella on line, Tiendas Estilos y Plaza Vea” concluyó.



Nueva Colección: Un estilo de zapato para cada cliente

La línea Premium, que cuenta con los mejores cueros en diseños exclusivos con un look elegante y moderno al mismo tiempo. 100% cuero.

La línea Collection, utiliza cueros de primera calidad, con acabados de moda y diseños atractivos. Son una línea Business Casual, que pueden ser usados tanto para el trabajo, como para ocasiones más informales.

Essential continúa en el rubro del Business Casual, pero es un zapato más económico, sin perder el look y confort de los zapatos John Holden.

La tendencia casual y juvenil está representada por JOHN que nos trae desde los confortables zapatos de verano en colores juveniles hasta los botines urbanos de tendencia.



En la foto podemos ver a Miguel Burga (Jefe de Desarrollo y Producción) con la última colección.



John Holden lanza su nuevo concepto de marca

John Holden. Conquista tu mundo.

La colección Primavera - Verano 2018, tiene las mejores propuestas para crear tu propio estilo clásico y moderno.

La sastrería masculina adquiere cada vez más protagonismo, y se instala en el día a día del hombre actual que está en constante movimiento y su ritmo exige vestir con comodidad y versatilidad.

Vestir con elegancia es tener la confianza y seguridad de poder desenvolverse dentro de su ámbito social, laboral o familiar y lograr aquello que se proponga.

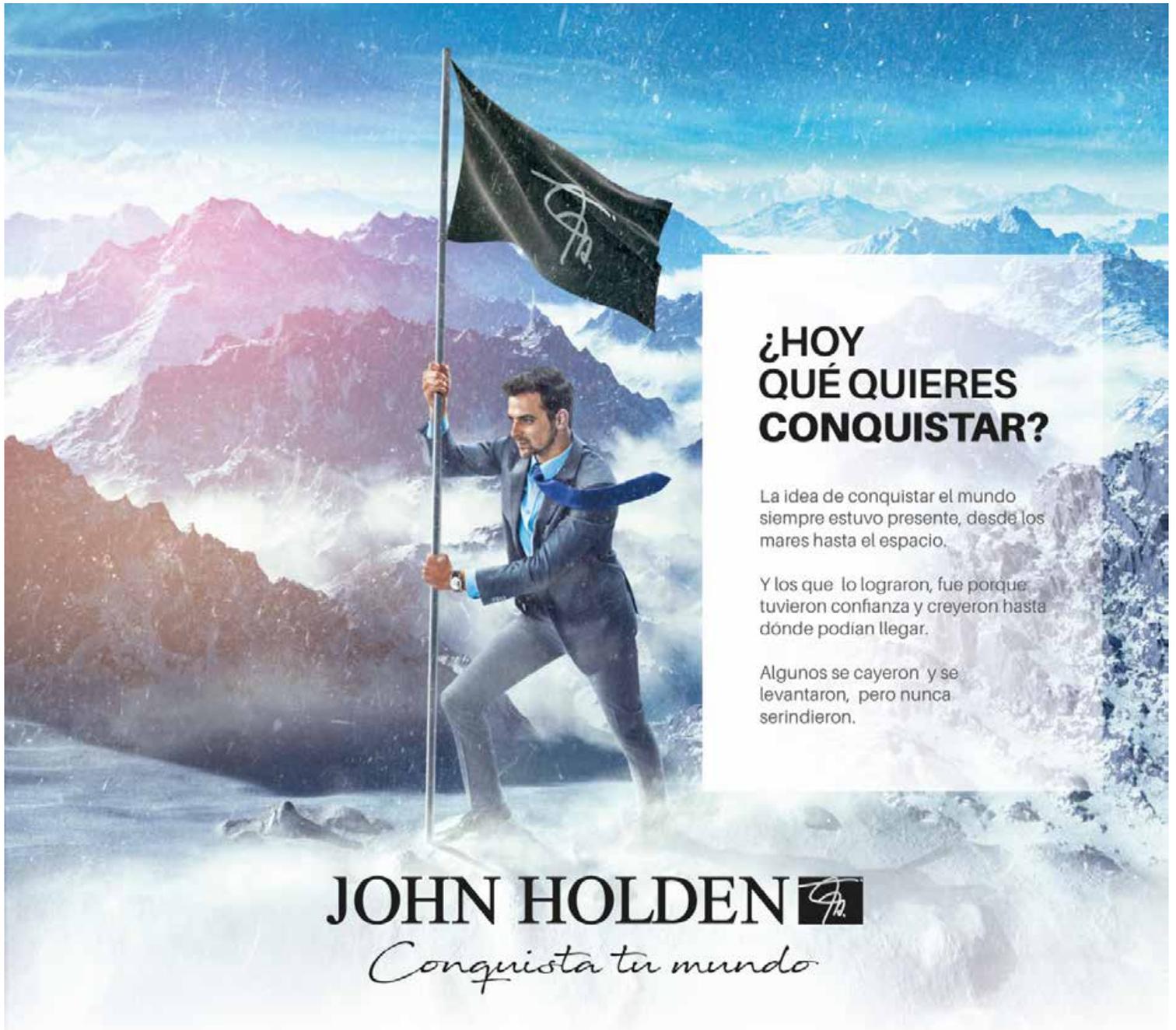
La conquista abarca un ámbito más amplio que la seducción, que apela más a lo sensual, al sexo opuesto.

La conquista es algo que está en lo laboral, entre los amigos, en tus emprendimientos, en tus retos.

Vestir con elegancia te ayuda a conquistar el mundo, tu mundo.

Gráfica de lanzamiento de campaña

La gente respeta y valora más a quienes visten ropa formal y uno mismo se siente con mayor poder. Eso queremos transmitir con la nueva campaña de John Holden.



**¿HOY
QUÉ QUIERES
CONQUISTAR?**

La idea de conquistar el mundo siempre estuvo presente, desde los mares hasta el espacio.

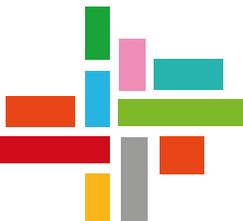
Y los que lo lograron, fue porque tuvieron confianza y creyeron hasta dónde podían llegar.

Algunos se cayeron y se levantaron, pero nunca serindieron.

JOHN HOLDEN 

Conquista tu mundo

Esta campaña muestra a la línea JOHN HOLDEN como un arma de conquista. Las personas que adquieran nuestras prendas van a sentir la seguridad y confianza de JOHN HOLDEN para conseguir hasta lo imposible.



Un gran equipo hace un cliente feliz

En las oficinas de INTERBANK trabaja nuestro personal de Facility Management desde Setiembre del 2017. Los servicios que actualmente brindan son: Recepción, Mantenimiento y Cobranza de alquileres.

INTERBANK es un cliente con altas expectativas y exige a nuestro personal innovar todo el tiempo. El personal de PANORAMA ha logrado obtener buena aceptación y eso se refleja en las encuestas mensuales de satisfacción que emite el banco.

Asimismo, la facturación de INTERBANK para PANORAMA prácticamente se ha duplicado en los últimos meses.

¡Felicitaciones a todo el equipo por tan buen trabajo!



Lucio Lévano Nuevo Gerente de Servicios Corporativos

Lucio Lévano es ingeniero industrial con 18 años de experiencia. “El reto que asumo es que Panorama BPO opere sus servicios con excelencia, permitiendo así que nuestros clientes tengan el espacio que necesitan para el desarrollo de sus negocios. La clave está en la optimización de los procesos y las personas que los desarrollan, siempre con un enfoque de generación de valor”. subrayó.



Limpieza que sale del corazón

Aliat da a conocer su esencia, difundiendo su cultura y forma de trabajo, capacitando mensualmente a sus aliados, en diversos temas como: Cultura, servicio de atención, habilidades de comunicación y uso de insumos químicos.



Campaña de identificación: Soy Aliado, soy Aliat

Nuestros aliados ya cuentan con pines de identificación, la finalidad es mejorar la relación entre cliente – aliado .



Aliat cuida de su aliado, entrega de chalecos

Entregamos chalecos de invierno a nuestros aliados, con la finalidad de contribuir a su bienestar físico.

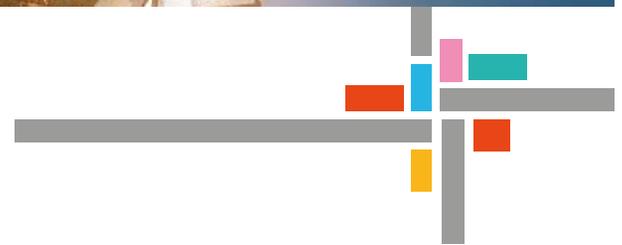
Campaña BCP endomarketing

Desarrollamos una divertida campaña de endomarketing para nuestro cliente BCP. El objetivo era comunicar que el Área de Cobranzas ahora se iba llamar Soluciones de Pago. Para ello creamos el concepto: Creemos que todo tiene solución.



Campaña Panorama

Nuestro cliente Panorama nos pidió que le creamos diferentes piezas gráficas para cada una de sus unidades de negocio. Desarrollamos 3 graficas: una para la división de Inventarios, otra para su división de FM y otra más para su división de Nominas. Los resultados fueron bastante interesantes.





Ganamos nueva cuenta Parada 111

Luego de incesantes reuniones se logró ganar la cuenta de una conocida marca de jeans. La marca PARADA 111 le dio la confianza a la agencia luego de venderles el concepto: "Vive grandes historias". Con esto se consolidó la relación entre agencia y cliente.



John Holden orgullosos de vestir a Barrio

Luego del éxito de la campaña de John Holden vistiendo a la selección, nuestro cliente apostó una vez más por vestir a un equipo top a nivel internacional. Esta vez los afortunados fueron los integrantes del equipo de fútbol de la agencia Barrio. Para esto se llevó a cabo una convocatoria entre diferentes miembros de la corporación. Emulando a nuestra selección nacional, la agencia Barrio también fue eliminada en la primera fase en Campeonato Oficial de Agencias de Publicidad. Será para la próxima.

Ingresamos a Maestro

Después de algunos meses de negociación, logramos con éxito cerrar la incorporación de dos artículos de nuestro portafolio a MAESTRO HOMECENTER.

Es un gran punto de partida para poder incorporar nuevos artículos y que el negocio de LUMÍNKA en el canal moderno vaya madurando y ganando mayor presencia.



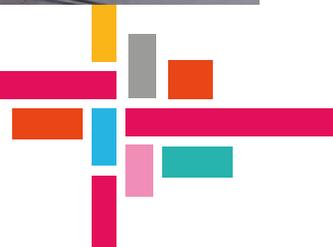
Almacén de lujo

El nuevo almacén de LUMÍNKA es de 388m². Actualmente hay mayor capacidad de almacenaje, ahora se cuenta con más racks. Este nuevo almacén permite también tener un mejor control de los productos, y tener el stock real tanto en físico como en sistema. Asimismo, el espacio actual, permite tener ubicaciones más claras y mejor señalizadas para evitar demoras al momento de cada despacho.



Nuevas oficinas de Luminika

Lumínika estrena oficinas nuevas en el nuevo edificio de Faisanes en Chorrillos.





Edificio de la Av. El Sol Tiene nuevo look

Con la finalidad de mejorar el aspecto del edificio de la Av. El Sol en Chorrillos y darle una apariencia más comercial que industrial, se remodeló la fachada.

Próximamente, se implementarán vallas y banners publicitarios en el edificio así también se mejorará la iluminación de la vereda, para poder hacer más amigable y seguro el tránsito peatonal.



Llave en Mano los primeros en estrenar oficinas.

Las imágenes muestran algunos espacios de las nuevas oficinas de LLAVE EN MANO.



En esta edición quisimos compartir las historias de tres personas que empezaron a trabajar como operarios en almacenes de SAMITEX y luego fueron desarrollándose y creciendo en base a su trabajo, disciplina y esfuerzo.



Víctor Apaza
Auxiliar de Accesorios

“Me gusta que los clientes queden satisfechos”

“Empecé hace 18 años. Inicé mi trabajo por campaña y luego poco a poco me fui quedando.

Me gusta que los clientes queden satisfechos. Me siento feliz de ver crecer a la marca JOHN HOLDEN.”

“Me gusta la confianza que me he ganado en Samitex y esa confianza no la quiero perder”



Eloy Flores
Jefe de Almacén de Camisas

“Llevo 32 años trabajando en la empresa. He trabajado con camisas, pantalones y todos los rubros. Cuando empecé todo era manual.

Me gusta la confianza que me he ganado en SAMITEX y esa confianza no la quiero perder porque es lo más importante para mí. SAMITEX es mi casa.”

“Quiero seguir trabajando aquí y seguir creciendo”

Francisco Cruz
Auxiliar de Almacén

“Estoy trabajando 21 años aquí. Gracias a la empresa empecé como un operario (despachador) y ahora trabajo en el Área de Pantalones.

Quiero seguir trabajando aquí y seguir creciendo. Incluso hace poco me gané una beca en SENATI porque quiero estudiar computación.”





Entrega de babypacks para los nuevos miembros de la familia

La familia siempre crece por eso desde hace unos meses el área de Bienestar Social está entregando a los padres de los recién nacidos un Baby Pack. Aquí algunas imágenes:



Mateo Luciano Machahua Guarache

Nació el 25/06/18

Es hijo de Julio Machahua de LLAVE EN MANO



Aylin Lucía Almirante Capcha

Nació el 06/09/18

Es hija de Milagros Capcha de PANORAMA



Lukas Franshesko Quiñónez Rojas

Nació el 09/07/18

Es hijo de Claudia Rojas de ÉL CHICLAYO

Panorama y Aliat

El viernes 24 de Agosto, el personal de PANORAMA y ALIAT, celebró el Primer Campeonato Oficial Interno de Fútbol y Vóley Mixto. Esto, con la finalidad promover la integración y el trabajo en equipo.

¡Felicitaciones a todos los que participaron y en especial a los GANADORES!



Primer Puesto de Fútbol

Áreas Integradas: Control De Gestión / SIG / Comercial



Primer Lugar Vóley Mixto

Tecnologías de Información y Comunicaciones

Capos del Retail

Gerentes de tiendas y asesores senior de Tiendas ÉL y Adams se comprometen con su desarrollo personal y profesional, siendo parte del Programa de Especialización en Gestión Retail. Este programa busca el equilibrio entre conocimiento y experiencia, siendo diseñado a medida y contando con la participación de docentes de IPAE, ZEGEL y líderes de nuestra Corporación Jeruth.



Dominando Excel

Los ejecutivos de ventas de Samitex fueron capacitados en Excel Básico, a fin promover el uso de esta herramienta en el día a día, optimizando la elaboración y emisión de reportes de ventas.





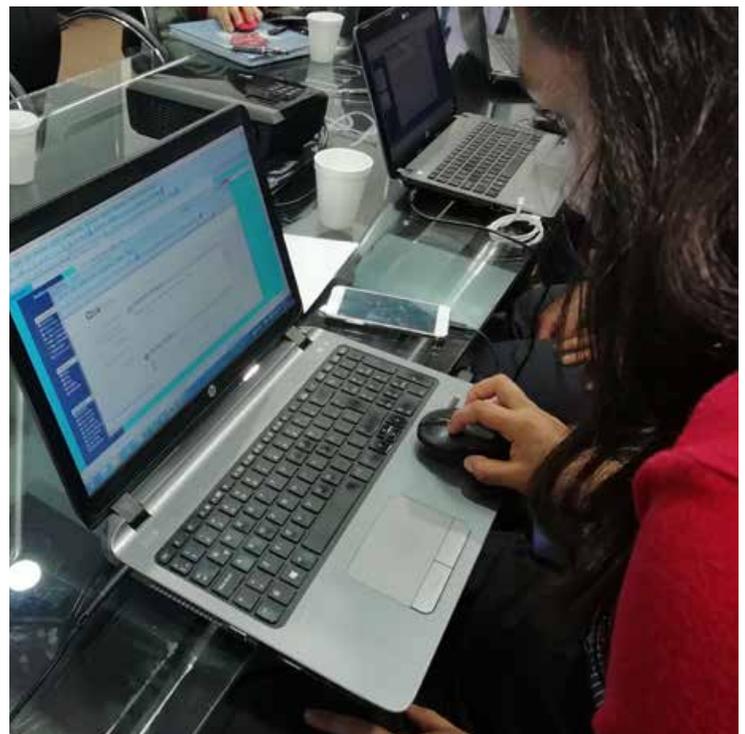
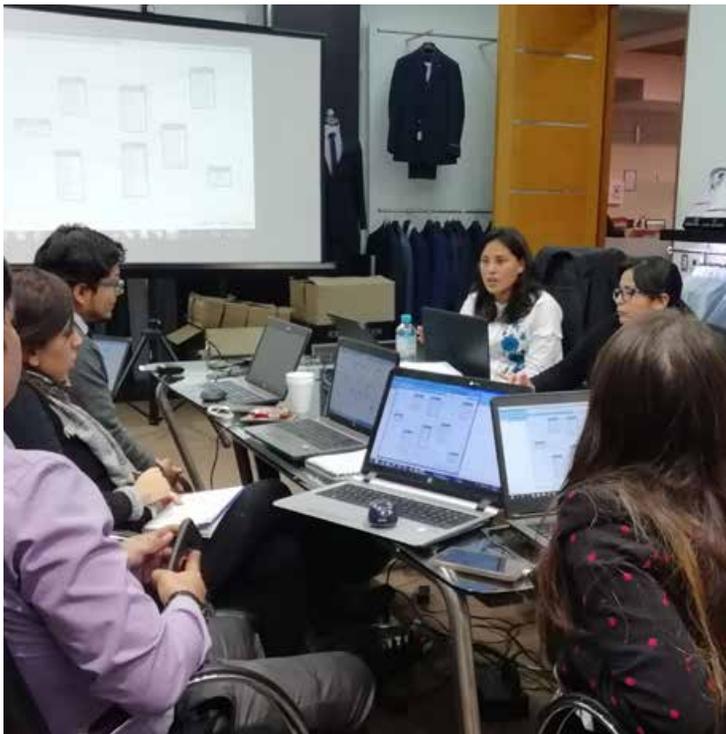
Cachimbos en universidad virtual

La Universidad Corporativa Jeruth se extiende a nivel nacional mediante www.ujc.pe, gracias a esta web hemos logrado capacitar de forma mensual a nuestras fuerzas de ventas de Tiendas ÉL y Adams en diversos temas relacionados a procesos de atención y productos.



Capacitación en Qlik View

El área comercial de Samitex fue capacitado en Qlik View, herramienta que les permitirá analizar información de diferentes base de datos, facilitando su manejo y presentándolos gráficamente para una rápida toma de decisiones.





Somos
tu segunda familia
y confiamos
en ti.

Tu liderazgo
nos hace crecer

