



*John Holden inaugura
su primera Boutique*

03 Editorial

Samuel Ackerman

04 Tiendas Él

Apertura de Ica - Centro.
Remodelación de Santa Anita.
Los mejores del cuatrimestre.

05 Ascenso de Alex Chira. Ingreso de Miguel Payet. Ingreso de Francisco Urbina.

06 Tiendas Adams

Tienda Remate de Fábrica - Lince.
Tienda Remate de Fábrica - San Miguel.
Los mejores del cuatrimestre.

07 Tiendas Adams

Ingreso de Ingrid Luna.
Ingreso de Miguel Reyes.

Global

Ingreso a Metro.

Índice

08 Texcorp Ingreso de Sabina Granda.

Leathercorp
Ingreso a Ripley.

09 Barrio Una campaña WOW. Campañas de visual.

10 Panorama BPO Panorama CSC Ingreso Tania Bustillos.

Panorama Outsourcing y Staff
Oferta de servicios.

11 Panorama BPO

Ingreso de Ángel Torres.
Ingreso de Miguel López

12 Boutique John Holden

Primera Boutique.

14 Samitex Marcas

Convenio con FPF.

Samitex Industrial

Ingreso de Juan Pablo Samillán.

16 Llave en Mano Inmobiliarias

Implementación de Tiendas Él - Santa Anita, Remate de Fábrica - Lince, Remate de Fábrica - San Miguel, Mall del Sur y Tienda Él - Ica.

17 America Aneljo

Nuevas adquisiciones de Inmobiliaria Aneljo.

Lumínika

Nuevos productos en PROMART.

18 Sinercorp

Ingreso de Ariana Albán.

SIG

Campaña de protección de manos.
Monitoreos ocupacionales.

19 AVANSAP

Lanzamiento de la Segunda Fase SAP.

20 Conociéndonos mejor

Luis Condori.
Paola Meléndez.
Pablo Musillaca.

21 SENATI

Auspicio para beca SENATI.

22 Capacitación

Clausura de II Diplomados de Gestión Retail.
Capacitación online.

23 Valores Jeruth

Integridad - J. Velezmoro

Editorial

“Conjunto de características o rasgos propios de un individuo o cosa, que lo distingue frente a los demás”. Esta es la definición de la palabra **Identidad** dada por la Real Academia de la Lengua. Uno de los temas centrales de los que se hablará en esta edición es la apertura de la primera tienda John Holden, después de 35 años de su lanzamiento. Esta apertura representa un gran hito para la Corporación ya que nos abre la posibilidad de desarrollar una nueva cadena de tiendas y a su vez tener el interesante reto de volcar la identidad de una de las marcas insignias de Jeruth en un espacio físico, *nuestra tienda concepto*: JOHN HOLDEN.

En un mercado cada vez más competitivo, la participación de marcas locales y globales, y clientes con acceso a la información inmediata, nos genera la importante necesidad de resaltar y distinguir una **Identidad** de marca que nos diferencie del resto. Por ello, la implementación de la tienda concepto John Holden nos ayuda a lograr este objetivo, transmitiéndole al consumidor no solo la esencia de la marca, sino también dándole la posibilidad de *vivir la experiencia*.

La preocupación por lograr una mejor identidad de marca en las tiendas no es solo exclusiva de John Holden. Tiendas ÉL ha inaugurado una nueva tienda en Ica, ha remodelado la Tienda ÉL de Santa Anita y junto a ella se suman muchas más a ser adecuadas a la identidad vigente de ÉL. Otra cadena que sigue con un intensivo plan de crecimiento es Remate de Fábrica John Holden, teniendo nuevas aperturas en los distritos de Lince y Pueblo Libre.

La generación y búsqueda de crecimiento dentro de Jeruth es constante y parte de nuestros valores. Por ello, a lo largo de esta edición encontraremos noticias de crecimiento de marca en nuevos canales como es el caso de Donatelli en Metro, el nuevo ingreso de calzado John Holden en Ripley, o la adquisición de nuevos locales en Tarapoto y Trujillo por parte de las empresas inmobiliarias que pronto serán nuevas tiendas de nuestras marcas.

Estas acciones generan como consecuencia una frecuente aparición de oportunidades, ascensos y nuevos puestos de trabajo que me llevan a la reflexión de lo indispensable que es estar cada vez más preparados y capacitados para aprovecharlos cuando aparezcan.

Me despido entusiasmado y motivado, invitándolos a conocer la tienda John Holden en Mall del Sur para que vivan la experiencia de la marca, **¡Conquista tu Mundo!**

Samuel Ackerman

Director de Diseño & Sourcing

Apertura de Tienda Él Ica - Centro

La tienda se encuentra ubicada a media cuadra de la Plaza de Armas de Ica. Esta nueva tienda está localizada en una zona privilegiada para el comercio.

La apertura se realizó el 20 de mayo y las expectativas de crecimiento son mayores a las que se tenía en Ica Plaza de Sol.



Remodelación en Él Santa Anita

Desde el 7 de junio la tienda se trasladó al segundo piso del centro comercial. Ahora está posicionada con dos frentes en el que se luce por un lado una caja de luz y por el otro una amplia vitrina.

Además, el tránsito de personas aumentará en los próximos meses con la apertura del tramo 2 del tren; lo cual incrementará nuestras ventas significativamente.



Los mejores del cuatrimestre

Mayo - Agosto



Iris Bejarano
Gerente de Tienda
Él - Piura



Hugo Santisteban
Asesor
Él - Chiclayo



Milagros Nima
Secretaria
Él - Piura



Andrés Bernaola
Sastre
Él - Ica Quinde



Jovita Ramos
Auxiliar
Él - Ica Quinde



Ascenso de Alex Chira

Gerente de Ventas Junior

Trabajó 3 años como Asesor Senior en la cadena de tiendas Crepier y luego ingresó a Tiendas Él para seguir una línea de carrera. Empezó como Asesor, luego se volvió Asesor Senior y al poco tiempo le dieron la oportunidad de asumir el cargo de Gerente de Tienda Junior.

Más adelante, obtuvo el premio a Gerente del Año. Actualmente, ha sido promovido al cargo de Gerente de Ventas Junior.

“Agradezco formar parte de una empresa que valora el desempeño y da oportunidad de crecimiento. Estoy seguro que este no es el último peldaño, **aún falta mucho por escalar** y seguiré mostrando lo mejor de mí a cada paso”.



Ingreso de Miguel Payet

Gerente de Ventas

Profesional en Psicología con estudios de Gestión de Negocios en USA. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el rubro retail. Ingresó a la Corporación en el año 2012 y trabajó en Tiendas Adams, donde fue premiado en más de 8 oportunidades con el Primer Puesto durante su gestión.

“Siento una gran satisfacción al haber regresado a Jeruth, así como un doble compromiso con los Directivos y conmigo mismo para demostrar mi experiencia, conocimiento y **brindar los resultados que garantizan un crecimiento sostenido** dentro del competitivo universo de retail”.



Ingreso de Francisco Urbina

Gerente de Ventas

Estudió Administración de Empresas en la Universidad de Lima y llevó cursos de Especialización en el Área Comercial. Tiene más de 20 años de experiencia en diferentes empresas de retail y vuelve a Jeruth luego de 8 años.

“Volver significa para mí un reto más grande: El de superarme a mí mismo, para ser siempre un ejemplo para mi familia. Asimismo, desearía en algún momento, **llevar mi experiencia comercial a cada una de las tiendas** que me asignen para dirigir y seguir aprendiendo de cada una de ellas. Espero, en el corto plazo, poderme consolidar en el puesto; de tal manera que pueda contribuir con la Corporación. Todo esto, de la mano con mi equipo de trabajo”.



Apertura de Tiendas Remate de Fábrica



Remate de Fábrica - San Miguel



Remate de Fábrica - Lince

Los mejores del cuatrimestre

Mayo - Agosto



Yajhaira Neira
Gerente de Tienda
JH Remate - Norte



Rubén Criado
Asesor
Adams - Abancay



Brigitt Nima
Secretaría
JH Remate - Norte



Imelda Barturen
Sastre
Adams - Chiclayo



Ingreso de Ingrid Luna

Gerente de Ventas

Empezó a trabajar en Tiendas Él en el 2009. Ha trabajado como Secretaria, Asesora, Asesora Senior, Gerente Junior, Gerente de Tienda y ahora como Gerente de Ventas en la Corporación.

"Me ofrecieron el puesto de Gerente de Ventas, el cual había anhelado por buen tiempo y aquí estoy nuevamente siendo parte de Jeruth. Para mí **es muy importante no retroceder y este nuevo cargo representa un gran avance**, significa un peldaño más para mi propia escalera de éxito".



Ingreso de Miguel Reyes

Gerente de Unidad de Negocio

Administrador de Empresas de la UPC con estudios en la Universidad ESAN. Inició su carrera en Tiendas Adams hace 17 años como Asesor en la tienda de Mega Plaza, luego ascendió a Gerente de Tienda y más tarde a Gerente de Ventas en Tiendas Él.

En junio tomó el puesto de Gerente de Unidad de Negocio en Tiendas Adams, es el responsable de liderar al equipo comercial con el objetivo principal de apoyar el crecimiento de la empresa.

"Estoy entusiasmado por mi regreso a la empresa que me vio crecer profesionalmente y tengo las mayores expectativas de seguir creciendo, así como **compartir mi experiencia con mis equipos**".



Ingreso de Donatelli a Supermercados Metro

Como parte del crecimiento de la marca, Donatelli ingresó al canal moderno de la mano de Cencosud.

Desde el mes de junio la marca está presente en Metro con la **Colección Otoño/Invierno 2019** de camisas y pantalones. Para el tercer cuatrimestre, Donatelli tendrá presencia en provincia con innovadoras apuestas de la **Nueva Colección Primavera/Verano 2020**.



Ingreso de Sabina Granda

Directora Creativa

Estudió Comercio y Producción, luego Diseño de Modas. Trabajó en el Área de Diseño de Telas en Creditex. Su cargo actual es de Directora Creativa.

"Mi objetivo en la empresa es **lograr una adecuada comunicación entre el área de Desarrollo y Diseño**, solo así podremos cumplir los retos que se presentan. Me siento orgullosa de trabajar en una empresa textil reconocida como Texcorp y representar el área creativa".



Ingreso a Ripley

Después de 12 meses trabajando en la tienda online, el personal de Ripley asistió a la Convención de Calzado y solicitó una orden de compra por 23 modelos. La línea de calzado ingresó a 9 tiendas: San Miguel, Megaplaza, Atocongo, Primavera, Miraflores, Plaza Lima Sur, Chiclayo, Arequipa y Huancayo. Más adelante, también ingresó a Jockey Plaza y Bellavista.





Una Campaña WOW

En el mes de setiembre, la agencia Barrio desarrolló para Entel la "Campaña Wow", una de las campañas más grandes e importantes del año. En donde dio a conocer al público, una gran oferta y variedad de equipos (gama premium, media y baja) en Postpago y Prepago.

Desarrollaron los key visual de la campaña y sus diferentes adaptaciones (portagráficas, afiches, viniles, entre otros) que luego serían implementados en las tiendas Entel, retail y centros comerciales a nivel nacional.



Campañas de Visual

Este año la marca Kuna se inspiró en la Amazonía y la agencia Barrio decidió reflejarlo con un backing de hojas y exóticas flores, el cual sirve como un muro natural de belleza que cautiva pero al mismo tiempo protege los infinitos misterios de la Amazonía.



Las marcas CP y Mae Alcott también confiaron en Barrio para desarrollar la imagen de sus tiendas en sus Colecciones de Primavera-Verano.

Panorama CSC

Ingreso de Tania Bustillos

Gerente Corporativo de Créditos y Cobranzas

Se incorporó en febrero como líder responsable del equipo de Créditos y Cobranzas de la Corporación. Es Administradora de Empresas, cuenta con 13 años de experiencia en el rubro y 11 años de manejo del ERP SAP.

"Me siento satisfecha con los logros que he tenido en este corto tiempo en Jeruth; **he formado el mejor equipo de trabajo**. Nuestro gran esfuerzo, sumado al apoyo de otras áreas, nos ha permitido alcanzar nuestros objetivos a corto plazo. Aún queda mucho trabajo por hacer y estoy preparada para alcanzar dichos retos con el compromiso y profesionalismo que me caracteriza".



Panorama Outsourcing y Panorama Staff

Consolidación de oferta de servicios de Panorama Outsourcing & Panorama Staff

Panorama se consolida, y tras 35 años de experiencia, **renueva sus unidades de negocios**. Demos un vistazo al panorama de servicios que las conforman y a la visión de la compañía en esta nueva etapa.

¿QUÉ SERVICIOS OFRECE PANORAMA?



Intermediación Laboral

Outsourcing de Procesos

Facility Management

Gestión de Nóminas

Logística e Inventarios

Trade Marketing

CERTIFICADOS
EN LA TRINORMA
A NIVEL INTERNACIONAL
(ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001)





Nuevas Unidades de Negocio

Ingreso de Ángel Torres

Jefe de Trade Marketing

Comunicador Social con Especialización en Trade Marketing. Tiene más de 10 años de experiencia en Outsourcing, Trade Marketing y punto de venta con operaciones a nivel nacional e internacional. Asume una nueva Unidad de Negocio para desarrollar y posicionar a Panorama BPO como socio estratégico del cliente.

"Estoy agradecido por la confianza que Jeruth ha depositado en mí y **considero que el desarrollo del área nos dará visibilidad y exposición de marca** en el mercado nacional. Asimismo, nos permitirá tener una expansión a mercados internacionales".

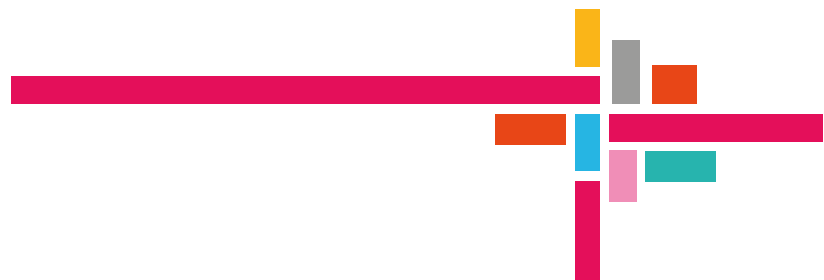


Ingreso de Miguel López

Jefe de Intermediación Laboral y Outsourcing de Personal

Licenciado en Administración con Especialización en RRHH, cuenta con más de 15 años de experiencia en empresas consultoras, generando soluciones de RRHH a través de Intermediación Laboral y Tercerización de Procesos para diferentes rubros empresariales. Actualmente es Jefe de Intermediación Laboral y Outsourcing de Personal.

"Mi objetivo es desarrollar soluciones de negocios para clientes externos. **Me siento motivado en contribuir al desarrollo de la empresa** y continuar con mi crecimiento personal y profesional".





John Holden inaugura su primera Boutique

**Luego de 35 años damos
el primer gran paso para la
conquista del mundo.**

Desde 1984 hemos acompañado a los hombres que usan la elegancia, no como una herramienta de distinción, sino como una forma de vivir en su camino hacia el éxito. Hoy, en el 2019, queremos consolidar nuestra sociedad con el hombre moderno y abrirle las puertas de nuestra primera tienda John Holden a nivel nacional, ubicada estratégicamente al sur de Lima.





Cada persona que ha lucido alguna vez un terno John Holden sabe que vestir de manera formal y elegante es sinónimo de poder, uno que nos hace cambiar nuestra forma de pensar y de percibir el mundo. Por esta razón, es que nuestra nueva tienda se alinea a nuestro nuevo posicionamiento y le dice a cada cliente “Conquista tu mundo”, conquístalo con cada decisión que tomas, con cada palabra que dices y con cada gesto que tienes con los demás; porque el éxito es mucho más que solo vestirse bien.



La apertura de esta nueva unidad de negocio responde a las tendencias globales y a lo que busca el hombre de hoy, el cual no es el mismo de hace 35 años. Actualmente, el hombre exitoso no necesita un traje para viajar en primera clase o cerrar un negocio, hoy en día las personas manejan sus empresas desde su laptop en un café o realizan reuniones de directorio desde su celular. El mundo dejó de ser formal hace mucho, por eso la nueva tienda John Holden da el siguiente paso, deja de oponerse al amado “Casual Friday” y empieza a promoverlo con la venta de prendas de vestir casual elegante y casual, convirtiéndose así en una opción de compra para los que saben que alcanzar el éxito no es casual, pero su estilo sí.

En el Mall del Sur de San Juan de Miraflores empezamos una renovada etapa, una dirigida al hombre que quiere conquistar el mundo en terno o sin él.





John Holden vistiendo con Elegancia al Subcampeón de América

Por segundo año consecutivo John Holden firmó un convenio con la FPF para vestir a la selección de fútbol.

John Holden presentó su campaña “**Orgullosos de vestir elegante a la selección**” mediante un convenio con la Federación Peruana de Fútbol. Gracias a ello, se realizó una sesión de fotos con todos los integrantes del equipo nacional de fútbol, imagen principal de la campaña. La campaña también incluyó presencia en medios de prensa, vía pública y soportes digitales de la marca.



Vestimos a la selección en el mundial y en la Copa América. John Holden es la cábala del equipo.



Campaña de avisos para John Holden



Nuestra marca en medios digitales e impresos reflejando perfectamente la elegancia de John Holden y la magia del fútbol peruano.

Campaña desarrollada por la Agencia BARRIO



Ingreso de Juan Pablo Savhillaín

Gerente Comercial

Administrador de Empresas de la Universidad de Lima con más de 15 años de experiencia en Gerencial Comercial del rubro textil. Especialista en Desarrollo de Unidades de Negocio, Gerencia Comercial, Marketing y Desarrollo de Producto de Marcas Nacionales e Internacionales como Adidas, Triathlon, Sport, Crepier y Walon Sport.

“Mi objetivo es crear una unidad de negocios sólida, que base su estrategia de crecimiento sostenido en el desarrollo de productos exitosos para el mercado institucional el cual busca uniformes de calidad, respaldados en el prestigio de John Holden y la garantía de Samitex. **Tenemos la obligación de ser los líderes del mercado.**”

Siempre anhelé ingresar a Jeruth. Sé que tengo mucho que ofrecer y aquí seguiré creciendo profesionalmente. Mi familia y yo estamos muy contentos por este gran paso en mi carrera”.





John Holden en Mall del Sur



Tiendas Él en Mall Aventura de Santa Anita

Implementaciones de Tiendas

En el mes de mayo se entregaron dos nuevas tiendas: John Holden en el Mall del Sur y tiendas Él en Ica. En junio se sumaron tiendas Él en el Mall Aventura de Santa Anita y la tienda de Remate de Fábrica John Holden de Lince. Finalmente, en julio del presente año concluimos con la obra civil e implementación de la tienda de Remate de Fábrica John Holden de La Marina.

Estas cinco obras fueron posibles entregarlas dentro de los plazos acordados, gracias al profesionalismo de todo el equipo de Llave en Mano Inmobiliarias.



Tiendas Él - Ica Centro



Remate de Fábrica - San Miguel



Remate de Fábrica - Lince



Nuevas adquisiciones de Inmobiliaria Aneljo

Como parte de nuestro plan de crecimiento, a inicios del mes de agosto del presente año, se concretó la compra de dos nuevos inmuebles. Estos se encuentran ubicados en las ciudades de Tarapoto y Trujillo. En relación al inmueble de Tarapoto, el área de 751.46 m2 permitirá el ingreso de tiendas Él como una nueva plaza, además de dos inquilinos externos.

El nuevo local de Trujillo ubicado en la zona más comercial de la ciudad, permitirá que tiendas Él mude sus operaciones de la peatonal de Jr. Pizarro a Jr. Gamarra y la nueva cadena de tiendas Remate de Fábrica John Holden ocupe el amplio local que dejaría tiendas Él, para poder desarrollar sus operaciones en la que sería su primer local en provincias y el quinto a nivel nacional.



Inmueble en Trujillo



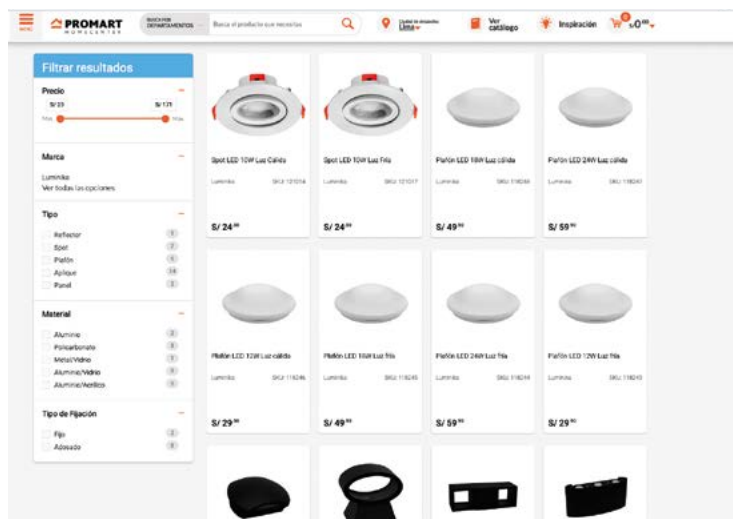
Inmueble en Tarapoto



Ya tenemos 25 productos en venta en Promart

Aunque tenemos poco tiempo en el mercado, hemos logrado ingresar 15 productos más a PROMART; ahora tenemos 25 productos en total. Estos productos adicionales ingresaron entre junio y julio.

Estamos creciendo cada vez más con nuestra variedad de productos y seguiremos esforzándonos por ampliar mucho más nuestra cartera de productos.



Ingreso de Ariana Albán

Jefe de Auditoría Interna

Estudió Contabilidad y luego llevó cursos de Auditoría Interna, Control Interno, Gestión de Riesgo, Habilidades Directivas, Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo. Su último trabajo fue en KPMG durante 4 años, inicialmente en Auditoría Financiera y luego formó parte de proyectos de Auditoría Interna, Riesgo Operacional, Cumplimiento SOX, Gobierno Corporativo, Consultoría en Diseño, Control de Procesos, Auditoría sobre el Sistema PLAFT y diagnóstico de ISO 37001. Cuenta con experiencia en el sector financiero, seguros, minero, retail, servicios, entre otros.

“Estoy trabajando con el compromiso de **contribuir en la implementación, diseño y mejora continua de los procesos**. Todo ello llevado de la mano con el trabajo en equipo”.



SIG: Sistema Integrado de Gestión

CAMPAÑA DE PROTECCIÓN DE MANOS

Con el objetivo de generar una cultura preventiva en el cuidado de manos en las empresas de mayor riesgo, se realizó una campaña de protección de manos en Texcorp, Global Sourcing, Samitex, Leathercorp, Panorama BPO y Panorama Staff. **Nunca olvides que tus manos son tu mejor herramienta.**



MONITOREOS OCUPACIONALES

Se empezó a hacer monitoreos de agentes físicos, biológicos, psicosociales y factores de riesgos disergonómicos. Todo esto, con el fin de implementar mejoras en las diferentes áreas de trabajo.

Con estos procesos buscamos verificar que exista una armonía entre el ambiente de trabajo y el colaborador.





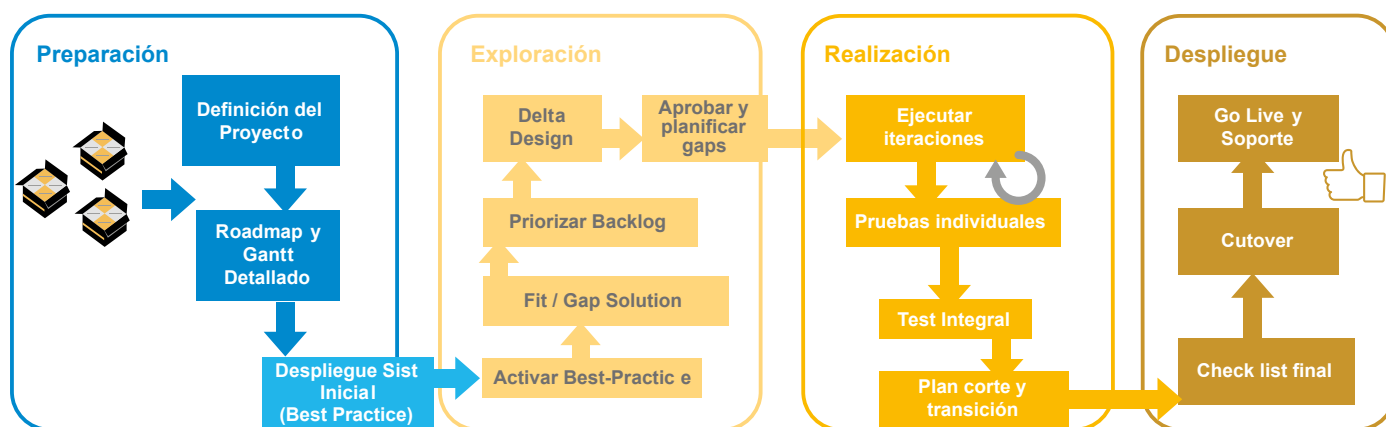
Lanzamiento de la Segunda Fase de SAP

Siguiendo el plan de trabajo definido por la metodología ACTIVATE, la cual guía la implementación de S/4HANA, el 15 de julio se inició la **Fase de Exploración** que realiza un análisis de brechas entre las mejores prácticas que aporta SAP y las necesidades particulares de los diversos negocios de la corporación.

La **Fase de Exploración** es de especial importancia, ya que el resultado de la misma es el modelo de negocio que se construirá

en el sistema durante la Fase de Realización, es el equivalente a la *diagramación de los planos para la construcción de un edificio*.

Para garantizar que dichos planos abarquen la totalidad de necesidades de nuestros negocios y adopten las mejores prácticas que incorpora la solución, se validan todas las definiciones propuestas del proyecto con nuestros Directores y Gerentes Generales, trabajando en equipo para lograr el objetivo.



Experiencias de Servicio en la Corporación



“Estoy seguro de que seguiremos avanzando cada vez más”.

LUIS CONDORI

Auxiliar de Servicios Generales - PANORAMA

“Hace 28 años que trabajo para la Corporación. Empecé como Auxiliar en Tiendas Él (1991-2003) y luego pasé a trabajar a Panorama como Auxiliar de Servicios Generales hasta el 2013. Desde entonces asumí el cargo de Auxiliar de Almacén de FM.

Me siento muy a gusto en mi puesto por lo mismo que tengo la vocación de atender y servir a mis compañeros de con mucho positivismo y dinamismo.

Estoy orgulloso de pertenecer a la Corporación y verla crecer, la considero como mi segundo hogar y a todas las personas que se encuentran en mi entorno como miembros de mi familia”.



“Día a día sigo aprendiendo cosas nuevas”.

PAOLA MELÉNDEZ

Recepcionista - SAMITEX

“Antes de trabajar en la Corporación laboraba en una empresa dedicada a la confección. Empecé muy joven a trabajar e hice varias funciones, conocí de todo un poco en diferentes áreas y como última función me desempeñé como Asistente de Ventas.

En 1995 empezó mi trayectoria en la Corporación. Ahora pertenezco a la empresa SAMITEX y actualmente llevo laborando 24 años.

Me siento feliz de pertenecer a Jeruth y a pesar de los años, día a día sigo aprendiendo cosas nuevas y soy testigo del crecimiento de la Corporación con nuevos proyectos e innovaciones”.



“Mi meta es otorgarle más valor a la corporación”.

PABLO MULLISACA

Practicante Créditos y Cobranzas - PANORAMA

“Cuando estaba en la universidad tuve claro que quería establecerme en el ámbito económico-financiero, es por eso que cuando vi la oferta laboral en internet me pareció interesante, además ya conocía la zona y fue más fácil para mí.

En Panorama tengo la oportunidad y responsabilidad de otorgar créditos a un determinado negocio o proyecto. La evaluación de un cliente o potencial cliente es lo que más me agrada.

También creo que, para lograr los resultados esperados por la empresa, es necesario que exista un ambiente positivo entre los compañeros de trabajo y eso es algo que he encontrado aquí”.



Becas para los Trabajadores y sus familiares



El personal y/o familiares de las empresas industriales (SAMITEX, TEXTORP, LEATHERCORP) pueden postular para obtener una beca en SENATI. **Para conseguir la beca solo hay que cumplir con algunos requisitos para poder estudiar en SENATI sin costo.**

Actualmente, tenemos trabajadores y familiares estudiando en SENATI. Asimismo, contamos con nuestra Primera Promoción de Practicantes en SAMITEX; beneficiados por esta beca.

Próximamente lanzaremos una nueva convocatoria para el concurso de becas de SENATI, ¡no pierdas la oportunidad!



Orgullosos por obtener la Beca de SENATI.



ALEX ANGULO

Auxiliar de Oficina - SAMITEX

Alex trabaja en SAMITEX desde el 2007 en Administración y cursa el primer módulo de la carrera de Informática Administrativa.

“Obtuve la beca luego de haber cumplido los requisitos. Mi objetivo es trabajar en una área donde pueda ejercer la carrera que estoy estudiando.

Me gustaría que luego me den una oportunidad en la Corporación para poder seguir creciendo profesionalmente. Estoy agradecido con la empresa y con mi jefe por la oportunidad de estudiar en SENATI a través de una beca”.



VALIA TORRES

Practicante - SAMITEX

Valia tiene 18 años, estudia la carrera de Administración Industrial (4° ciclo) y realiza sus practicas laborales en Samitex. Obtuvo la beca pues su mamá, Elvira Rojas, trabaja como Sastre en Samitex.

“Mi experiencia como practicante en el área de Planeamiento de Producción de Samitex ha sido muy interesante, he aprendido muchas cosas y he visto como se organiza realmente el trabajo.

Agradezco a Samitex por haberme dado la oportunidad de trabajar aquí”.



LEONARDO CASTRO

Estudiante - Hijo de trabajador SAMITEX

Leonardo tiene 18 años y estudia la carrera de Desarrollo de Software (4° ciclo). Obtuvo la beca pues su papá, Martín Castro, trabaja como Jefe de Planta de Corte en Samitex.

“Me gustan mucho los cursos que estoy llevando en SENATI y más adelante me gustaría poder practicar para poder ayudar a la empresa.

Agradezco a la Corporación por haberme dado la oportunidad de estudiar una carrera”.

Clausura del II Diplomado de Gestión Retail

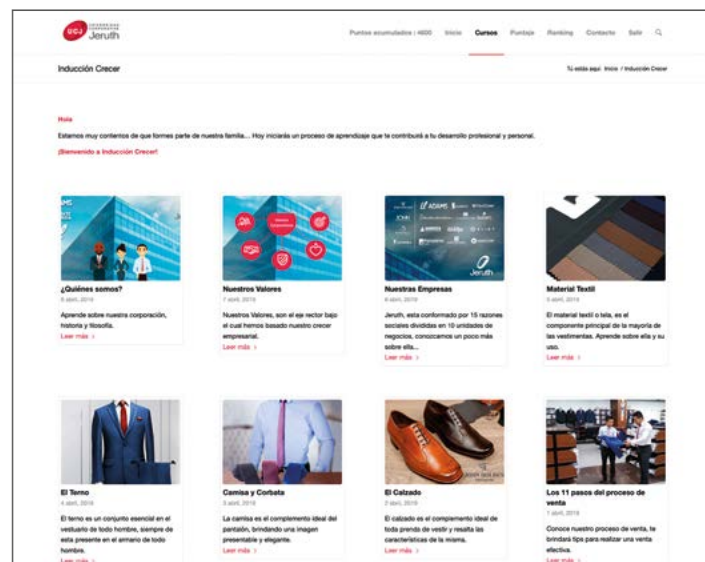
Los Gerentes de Tienda y Asesores Senior de Tiendas Él y Tiendas Adams concluyeron satisfactoriamente el “II Diplomado en Gestión Retail”, realizado por Jeruth en convenio con Zegel IPAE. Este Diplomado se ejecutó de febrero a agosto, cuya finalidad fue la de desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo; así como conocer los principales procesos de gestión en la administración de una empresa retail. ¡Anímate a formar parte de este selecto grupo!



Lanzamos las inducciones y capacitaciones a distancia

La Universidad Corporativa Jeruth (UCJ), a través de la web www.ucj.pe, viene realizando desde mayo inducciones al personal nuevo de provincia y capacitaciones semanales en ventas para Tiendas Él y Tiendas Adams.

Esta plataforma tiene por objetivo la formación integral del personal retail a través del conocimiento sobre nuestra cultura, marcas, líneas, productos y el proceso de venta. Asimismo, es un espacio virtual de aprendizaje orientado a facilitar la experiencia de capacitación a distancia, sin límites geográficos o de tiempo.



Integridad

Cuando se habla de una **persona íntegra**, se está haciendo referencia a la **cualidad de actuar con rectitud, honestidad, sinceridad y justicia**, tanto para el trato con los demás, como para consigo mismo; que se entienda como intachable, es decir, no tener ninguna circunstancia por la que puedas avergonzarte ni arrepentirte.

Se dice que algo es **íntegro** cuando se mantiene completo, es decir, no puede pensarse que un individuo sea íntegro en unas cosas y en otras no. Tampoco puede confundirse la honestidad con la **integridad**; en la primera, las personas no toman posesión de lo que no es suyo, en la segunda, las personas hacen extensivo su comportamiento ético a todas las situaciones en las que se ve inmerso.

Por ejemplo: alguien muy honesto puede devolver algo que no es suyo, pero ser desleal a su cónyuge, familia o amigos (no ser **íntegro**).

Al vivir con **integridad**, los demás se dan cuenta que pueden confiar en nosotros. Practica y predica la integridad en tu familia, con tus seres queridos, colaboradores, jefes y amigos.

Recuerda que, si eres íntegro, la gente será íntegra contigo.

Jorge Velezmoro

Gerente General

Llave en Mano Inmobiliarias SAC



“Ser íntegro es ser intachable”.

Punto de Encuentro

AÑO 7 NÚMERO 2

Comité Editorial

Jose Ackerman
Javier Pérez Albela
Enrique Bendeuzú
Erika Cueva

Diseño y Diagramación

Barrio

Agradecimientos

Samuel Ackerman
Manuel Benites
Alex Chira
Miguel Payet
Francisco Urbina
Fredy Serván
Ingrid Luna
Miguel Reyes
José Shnaider
Elfride Pacheco
Damaris Obando
Juan Pablo Samillán
Sabina Grande
Verónica Buendía
Alberto Robles
Tania Bustillos
Walter Morales
Ángel Torres
Miguel López
Carlos Lara
Jorge Velezmoro
Luis Bejarano
Diego Figueroa
Ariana Alban
Karina Valdivia
Alvaro Mago
Luis Condori
Paola Meléndez
Pablo Mullisaca
Alex Angulo
Mario Muñoz
María Yllescas

Fotografía

Corporación Jeruth
Barrio

Prohibida la reproducción total o parcial de artículos y/o fotografías de esta edición, sin la autorización expresa y por escrito de Corporación Jeruth o alguna de sus empresas.

Av. Los Faisanes 420 -
Chorrillos
www.corporacionjeruth.com
T(511) 213 7070

Punto de Encuentro seguirá creciendo con el aporte de toda la familia Jeruth. Si desea sugerir algún artículo o que reconozcamos a algún colaborador, envía un email a: comunicaciones@jeruth.pe o también al Whatsapp 961763514

Casual

Casual

Casual

Casual

Casual

Casual

Casual

LUN

MAR

MIER

JUE

VIER

SAB

DOM



LUCE MÁS DE UN DÍA
LA COLECCIÓN
CASUAL DE


JOHN
JOHN HOLDEN

DE VENTA EN

el

Encuentra más promociones en: **tiendas***el*.com