

# WÜRTH 365

FEBRERO 2022



Cód: 00999 000 018

WÜRTH 365  
Febrero 2022.  
Cuarta edición



#### **WÜRTH MÉXICO**

Carr. Temixco- E. Zapata Lote 17 Bodega 1

Col. Palo Escrito, Emiliano Zapata, Morelos

C.P. 62760

Tel. +52 (777) 101 25 20

[www.wurthmex.com.mx](http://www.wurthmex.com.mx)

## **ESTE NÚMERO**

- 1** Editorial.
- 2** Würth 2022
- 3** Ready For Work
- 4** Semana VECA
- 5** Pin de honor
- 6** Día de Muertos/Halloween
- 7** KVT Virtual

## EDITORIAL

### VAMOS POR EL 2022

Por José Antonio Aisa  
Director General Würth Mx

# ¡JUNTOS A POR EL 2022!

Queridos compañeros,  
Espero estén empezando el año contentos y con muchas ganas.  
Muchas gracias otra vez por ese 2021 extraordinario, sin duda el mejor año de Würth México  
en cuanto a calidad y resultados.

Por otro lado, trabajar en ventas supone asumir que podemos hablar un poquito de lo bien que lo hemos hecho y mucho tiempo de lo que tenemos que hacer para que nos vaya igual o mejor. Esa es mi idea, consolidar un 2022 con vendedores llenos de ambición; ambición positiva; ambición que invite a esforzarse y obtener mejores recompensas; ambición que nos haga crecer como profesionales y como personas.

Para el 2022, mi deseo es tener una empresa llena de gente honesta, de buena gente, de gente trabajadora y de vendedores que ganen muy buen dinero y se destaquen por eso, quizá no lo consigamos en un mes, pero este año nos tiene que ir abriendo ese camino tan bonito.

Sueñen y sueñen y después de eso.... Pónganse a trabajar duro por favor, al final les prometo que compensa.  
#ReadyForWork

**Abrazo,  
Chechu.**



# WÜRTH 2022

## ¡PREPARADOS PARA EL NUEVO AÑO!

Würth 365 Staff

FECHA	SEDE	NO. PARTICIPANTES
02.Nov.2021	Guadalajara	50
03.Nov.2021	CDMX	54
04.Nov.2021	León	78
08.Nov.2021	Veracruz	66
09.Nov.2021	Toluca	45
17.Nov.2021	Monterrey	39
18.Nov.2021	Mazatlán	23
8.Dic.2021	Cuernavaca	147
8.Dic.2021	Construcción	13

# GRANDES OPORTUNIDADES NOS ESPERAN

El 2022 ya está aquí, un nuevo año lleno de grandes oportunidades, las cuales sin duda confiamos que aprovecharemos como equipo gracias a la preparación, apoyo y esfuerzo de cada uno de nosotros que conformamos la familia Würth México.

Para eso, en noviembre del año pasado, nuestro Director general Chechu y su equipo de directores de ventas, recorrió varias ciudades de la República Mexicana para compartir los proyectos y retos contemplados para el lanzamiento de Würth 2022.

De forma general, el mensaje fue que el 2021 terminó con buenos resultados a pesar de las circunstancias generadas por la pandemia del COVID-19, por lo que confiamos que este nuevo año tenga un mejor panorama; por ello, es importante que todos los integrantes de Würth México compartamos una misma visión de lo que tenemos que hacer para alcanzar nuestras metas.

A lo largo de siete días, 351 compañeros de las ciudades de Guadalajara, Ciudad de México, León, Veracruz, Toluca, Monterrey y Mazatlán recibieron el mensaje y ánimos de los directivos de Würth México.

Por otra parte, Casa Würth, en Emiliano Zapata, Morelos, recibió al resto de nuestros compañeros para que conocieran el proyecto general para este año que comienza.

**Así iniciamos el camino para el 2022,  
¡Con preparación y determinación!**



**READY FOR  
WORK**

Würth 365 Staff

# NUESTRO PROPÓSITO DE AÑO NUEVO

# #READY FOR WORK

Cada Año Nuevo, es una tradición fijarnos propósitos y metas a alcanzar a lo largo de 365 días, para crecer en lo profesional, personal y familiar. En Würth no es la excepción.

Para este 2022, queremos inspirar a nuestros clientes, profesionales del mantenimiento, montaje y construcción, entre muchos más, a que estén motivados y listos para regresar a sus actividades.

Por eso, nuestro propósito de este año que inicia es asegurarnos de que estén listos para trabajar y acompañarlos. ¿Cómo? Con nuestros productos, servicios y estando cerca de ellos todos los días, brindándoles una atención de calidad, con el fin de que ellos cuenten con lo necesario para enfocarse en su trabajo y llevarlo a cabo de la mejor manera.

Todo esto lo podemos resumir en un par de palabras: ¡Ready For Work!, las cuales serán el lema de nuestra campaña principal de este año a nivel nacional e internacional y que tenemos que recordar cada vez que estemos frente a nuestros clientes durante todo el 2022.

## ¿ESTÁN LISTOS?



## SEMANA VECA

Por nuestros directores de división.



Una semana que logra que con cada grupo de agentes que participan en esta modalidad, compartan más experiencia y con la capacitación que se desarrolla diariamente durante toda la semana, se fortalecen las ventas, ventas que en esa semana logran tener un avance en sembrar nuevos productos en los clientes, por lo tanto, esta modalidad nos permite, por un lado evaluar el nivel de preparación que tienen los vendedores y por otro, en qué podríamos tener oportunidad para desarrollar más el mercado.

**BENJAMÍN DELGADO**  
**Dir. Auto y Cargo.**

La semana de ventas y capacitación demostró que debemos estar en constante dinámica para alimentar el entusiasmo de nuestros vendedores y que, un factor importantes para lograrlo es la capacitación. Estar todos en la misma frecuencia y reforzar nuestros KPI'S nos ayuda a trabajar de una manera más inteligente y aprovechar todas las herramientas que tenemos.

**ERICK MARTÍNEZ**  
**Dir. Reventa**



## PIN DE HONOR

Würth 365 Staff

**GRUPO WÜRTH RECONOCE EL TRABAJO DE COLABORADORES DE WÜRTH MÉXICO, POR ENDE, ENTREGARÁ DIPLOMAS A 21 TRABAJADORES POR 10, 15, 20 Y 30 AÑOS DE ARDUO TRABAJO.**

## BIEN MERECIDO

Con gran orgullo, felicitamos a los compañeros de Würth México que por su antigüedad, esfuerzo y dedicación serán reconocidos por el Grupo Würth este año.

Por cumplir 10, 15, 20 y 30 años de arduo trabajo y profesionalismo en Würth México, 21 de nuestros compañeros serán premiados con un diploma honorífico.

Este reconocimiento será enviado desde Alemania y contará con las firmas de João Cravina, EVP de Würth Latinoamérica, y José Antonio Aisa López, Director General de Würth México.

Por esta razón, les mandamos una cálida felicitación y les deseamos que sigan cosechando más éxitos.

**¡Enhorabuena!**

NOMBRE	AÑOS	PUESTO
Patricia Soriano Villa	10	Supervisor De Ventas
Cristofer Pérez Silva	10	Gerente De División
Álvaro Sai Ramírez Aguilar	10	Almacenista
Juan Carlos Ocampo García	10	Asistente Tienda
José María Reyes Nieto	10	Supervisor De Ventas
Jessica Patricia Rodríguez Sandoval	10	Analista Backoffice
Abarca Álvaro Lagunas	10	Supervisor De Ventas
Nolasco Jiménez Óscar Daniel	10	Supervisor De Ventas
Martínez Tejeda Rocío Maricela	15	Agente De Ventas
Claudia Manjarrez Ledezma	15	Agente De Ventas
Clara Ocampo Fuentes	15	Analista Grandes Cuentas
Aldo Jesús Martínez Martínez	15	Agente De Ventas
Cruz Villagrán Ana Cecilia	15	Analista De Contabilidad
Carlos Rodríguez De La Cruz	20	Almacenista
Marcos Espinosa Gutiérrez	20	Agente De Ventas
Bernardina López López	20	Cocina
Melina Campuzano Reynoso	20	Servicios Generales
Antonio Salvador Tapia	20	Agente De Ventas
Luis Leobardo Robles Garza	20	Agente De Ventas
Germán Saúl Silva Aguilera	30	Director De Coord. Interna





## Día de Muertos y Halloween

Würth 365 Staff

**Durante el pasado mes de noviembre, nos unimos a las coloridas tradiciones más significativas de la temporada: Día de Muertos y Halloween, para recordar a nuestros seres queridos y celebrar la dicha de la vida.**





**Ya que somos una empresa alemana con tradiciones mexicanas, no pudimos faltar a la celebración del Día de Muertos que tanto renombre internacional le ha dado a México.**

Para eso, el equipo de Marketing y Televentas montaron una tradicional ofrenda de muertos, compuesta de pan de muerto, calaveritas de azúcar, guisados típicos y frutas, entre otros alimentos, y adornada por flores de cempasúchil y papel picado multicolor.

Asimismo, los compañeros de televentas compusieron varias calaveritas literarias de mucho ingenio, con las cuales remataron el altar de muertos.

Días después, se realizó un concurso de disfraces muy llamativo para celebrar el famoso día de Halloween, de igual relevancia cultural a nivel mundial. Durante este evento, pudimos sorprendernos con la creatividad de los compañeros para convertirse en fantásticos y aterradores personajes en una muy divertida pasarela.



## KVT VIRTUAL

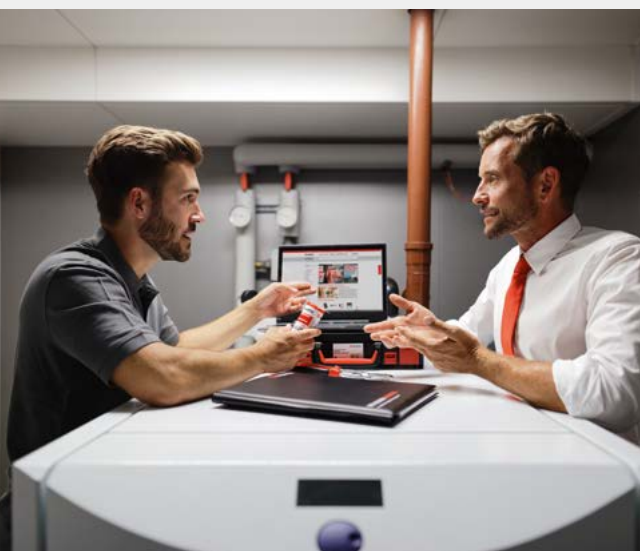
Por nuestros directores de división.

KVT Virtual ha sido una nueva experiencia realizarlo de esta manera, que, aunque se busca cumplir con ese acompañamiento que te acercaba de manera física y emocional entre el personal, ahora de manera virtual se ha logrado una interacción más cercana entre el personal administrativo y los vendedores, misma que ha buscado caminos para que esa sinergia logre el principal cometido, que la empresa venda más y que todos ganemos más dinero.

### BENJAMÍN DELGADO

Los acompañamientos virtuales ayudaron a tener un acercamiento con el personal interno de la empresa para que trabajemos en equipo, todos tenemos un rol y al unirlos nuestro resultado es mejor. La competencia entre los equipos involucrados le dio un toque especial que agradó mucho tanto a vendedores como al personal interno, ya que todos buscaban cumplir los KPI'S que teníamos como meta.

### ERICK MARTÍNEZ



Una de las costumbres históricas del grupo Würth son las semanas de acompañamiento intensivo entre compañeros de las áreas internas y nuestros agentes de ventas. Lógicamente esta forma de trabajar también se vio muy afectada en las circunstancias actuales y no se puede llevar a cabo de la misma forma. Los riesgos son altos y nuestra preocupación número uno es la seguridad de nuestros vendedores, así como la de nuestros compañeros internos.

También en este caso, tuvimos que buscar otros caminos para que no perdiéramos del todo. Debido al importante intercambio de experiencias y de convivio que los KVT's siempre generaron entre todas las áreas de las empresas Würth y con la clara intención de mantener y fortalecer esos vínculos, nacieron los KVT's virtuales. Evidentemente no es lo mismo, pero sorprendentemente, descubrimos una vez más, nuevas formas de hacer las cosas y de hacerlas bien hechas.

Si es cierto que se perdió un poco el contacto físico, pero no por eso se tiene que perder la cercanía entre las áreas internas y externas. En estas semanas "virtuales", las nuevas tecnologías como son Zoom y Skype, nos permiten hacer reuniones diarias con los vendedores, escuchar sus inquietudes y compartir las necesidades de las áreas internas. En las experiencias que tuvimos de KVT's Virtuales, pudimos solucionar problemas, aclarar dudas, entender procesos y buscar nuevas soluciones para los problemas actuales.

### RICARDO QUINTAS

# ¿ESTÁS LISTO PARA TU PRÓXIMA RECOMPENSA?

## SIEMBRA Y CRECE



© by Würth México S.A. de C.V.

Würth México, S.A. de C.V.  
Carretera Temixco-Emiliano Zapata, Lote 17, Bodega 1  
Col. Palo Escrito Emiliano Zapata, Morelos  
C.P. 62760. México. Tel.: +777 101 25 20, +777 101 25 21  
RFC: WME-900307-8U2

Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso.  
Nos reservamos el derecho de cambios de productos que sirven a nuestra mejora de la calidad, sin previo aviso o notificación para llevar a cabo en cualquier momento. Las fotografías pueden ser fotos de la muestra, que pueden diferir en apariencia de los productos entregados. Nos reservamos el derecho a errores de impresión, no asumimos ninguna responsabilidad. Nos referimos a nuestros términos y condiciones.