



**¡DETECTANDO
OPORTUNIDADES!**



**TALENTO HUMANO
Y SIG**



Tu rol de LIDER RINO



INTRODUCIR CULTURA ADN JOTA
MUNDIAL 100% EN TUS ACTIVIDADES DE
TRABAJO INDIVIDUALES Y COLECTIVAS,
DE CONVIVENCIA Y EXPERIENCIA
CLIENTE INTERNO Y EXTERNO



CONSTRUIMOS UN MUNDO SOSTENIBLE Y FELIZ



Responsable
Innovador
Notable
Optimo

FAMILIA RINO



SOMOS UNA MARCA MUNDIAL



CULTURA JOTA MUNDIAL

ADN

TRANSFORMACIÓN



VALORES



PILARES

SER
APRENDIZAJE
SOCIALIZACIÓN
BIENESTAR



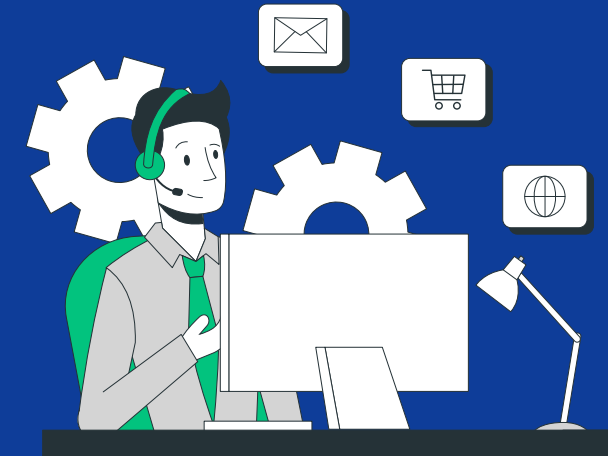
EJES

PERSONAS



IDENTIDAD JOVEN
SALUD Y BIENESTAR
EQUIDAD

DESARROLLO



TALENTO
FAMILIA
LIDERAZGO



SOLUCIONES



*RED DE ALIANZAS
*INNOVACIÓN SECTOR
*TRABAJO DECENTE
CRECIMIENTO
ECONÓMICO

PLANETA



*ECO
*ECONOMÍA CIRCULAR
*PROVEEDORES
VERDES

**Desde cada
área
implementar**

ACRÓSTICO DE LOS RINOS

***RESPONSABILIDAD**

***INNOVACIÓN**

***NOTABILIDAD**

***OPTIMO**



Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs (eje: drive individual y/o compartidos, archivos digitales, históricos, ambientar con imágenes, generar plantillas de utilidad general, etc).

Hablar con tu quipo o áreas hermanas escuchando

Fija reuniones periódicos que sean fijos para revisar temas de importancia, de innovación y cambios, siempre hacia la mejora continua

Canales de comunicación asertivas con tus áreas hermanas

Mantente actualizado y participa en las conversaciones para brindar soluciones asertivas.


Cambios en talento humano



**1. REUNIONES SEMANALES CON UN ÁREA
O ÁREAS HERMANAS A PARTIR DE
JULIO-2023**



2. EVALUACIÓN DE RENDIMIENTO 360°

COMPRAS NACIONALES														
 ACTIVIDADES	EVALUACIÓN DE RENDIMIETNO													%
	TRIMESTRE 1	IMPACTO (Q, N°PART- VENTAS- AHORRO)	TRIMESTRE 2	IMPACTO (Q, N°PART- VENTAS- AHORRO)	TRIMESTRE 3	IMPACTO (Q, N°PART- VENTAS- AHORRO)	TRIMESTRE 4	IMPACTO (Q, N°PART- VENTAS- AHORRO)	EJECUTADO	PENDIENTE	% FINAL DE CUMPLIMIENTO	IMPACTO (Q, N°PART- VENTAS- AHORRO)	EJECUTADO	PENDIENTE
OBTENER COMPRA DIRECTA CON LOS PROVEEDOR NECESARIOS (EL PROVEEDOR DE SOUDAL TIENE COMO DISTRIBUIDOR A FERROELECTRICOS JJ POR LO CUAL SE PUDIERON OPTENER MAYORES BENEFICIOS PERO NO LA COMPRA DIRECTA)														
ESCALA DE PRECIO DE VENTAS POR NEGOCIACION (SE HAN ESTADO SACANDO LISTAS DE PRECIOS COMPARTIDA CON LA DIRECTORA COMERCIAL Y CON GERENCIA PARA ESTABLECER LOS DESCUENTOS)														
Actividades/iniciativa 1 para fomentar el uso de las zonas de bienestar														
Actividades/iniciativa 2 para fomentar las buenas prácticas de los valores de culrura Jota mundial														
													60%	ACTIVIDADES POA 2023
													40%	CULTURA JOTA MUNDIAL

A photograph of a modern office environment. Several people are seated at long wooden tables, working on computers. The office has large windows in the background, letting in natural light. The walls are made of brick, and there is a large chalkboard on the right side. The overall atmosphere is professional and collaborative.

EQUIPO RINO

3. PLAN DE INCENTIVOS POR ÁREAS E INDIVIDUAL

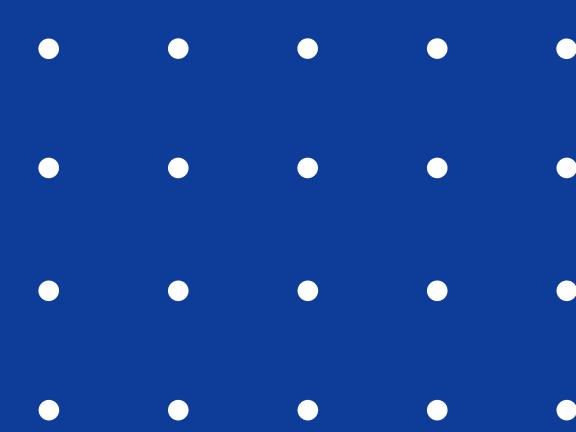


OPORTUNIDADES

**¿CÓMO ESTÁN?
¿QUÉ REQUIEREN?
¿QUÉ DESEAN FINALIZAR?**



CÍA. DIGITAL JXC



INICIATIVAS/ IDEAS DE MEJORA

PARA TRABAJO
INDIVIDUAL, COLECTIVO Y
ENTRE ÁREAS





A CONTINUACIÓN SE PRESENTAN LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS

MEJORA DE LA COMUNICACIÓN

CANALES ABIERTAS QUE DERRUMBEN BRECHAS
IMAGINARIAS, MÁS PARTICIPACIÓN Y ESCUCHA
ACTIVA

MEJORA DE LA SOCIALIZACIÓN

INTERACCIÓN E INCLUSIÓN PARA EL TRABAJO
COLABORATIVO

MEJORA DEL APRENDIZAJE CONTINUO

REFUERZO Y RETROALIMENTACIÓN DE ACTIVIDADES INDIVIDUALES Y
COLECTIVAS

ADN COMPRAS NACIONALES



JOTA NEGOCIADORAS

“Nuestra expectativa es reducir los costos de tus proyectos”

COMPROMISOS ÁREA DE COMPRAS

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Herramienta de excel en drive, que permita la visualización y socialización de productos de la semana para dar con descuento o para destacar y dar más rotabilidad, que favorezca la elaboración oportuna de piezas por parte de mercadeo.
2. Realizar un Excel con la lista de códigos por producto o lotes, e identificar aquellos productos con dos o más códigos que se generaron sin justificación, para inhabilitar.
3. Continuar alimentando en el sistema siigo con las imágenes de los productos.

Las otras que considere necesario para favorecer la comunicación y el trabajo colaborativo entre áreas

Hablar con tu equipo o áreas hermanas escuchando

4. Hablar con comercial y mercado para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de ventas, productos a destacar, y las demás estrategias que favorezca el crecimiento de las ventas y que mercadeo pueda dar forma y realizar la gestión de marketing.
5. Hablar con contabilidad e inventario para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de inventario, productos ingresados con errores, facturados con errores, movimientos en bodega física o siigo, o que se deba corregir en el sistema contable, y las demás estrategias que favorezca los resultados oportunos para no dejar saldos erróneos en el sistema más de un mes.

Canales de comunicación asertivas con tus áreas hermanas

6. Disponer de tiempo mensual para unas horas de investigación, que les permitan robustecer la lista de proveedores locales, regionales y nacional, como de recopilar experiencias significativas de otras empresas para mejorar el área de compras.

ADN CONTABILIDAD



EFFECTYRINO

“CONTABILIDAD SIEMPRE SU LIBRO ABIERTO”

COMPROMISOS ÁREA DE CONTABILIDAD

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Continuar digitalizando procesos y haciendo uso del drive, implementar planillas de Excel en drive con información o instructivos en Word, que facilite al asesor estar retroalimentando el debido proceso de facturación y aspectos a tener en cuenta.
2. Ser más participe en la contestación y respuesta de correos de inventario y compras para verificar o retroalimentar los reportes que dichas áreas realizan.
3. Continuar alimentando y verificando la información del sistema contable SIIGO.

Las otras que considere necesario para favorecer la comunicación y el trabajo colaborativo entre áreas

Hablar con tu equipo o áreas hermanas escuchando

4. Hablar con inventario y compras para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de inventario, movimientos del mismo, entradas o salidas erróneas de material ya sea por facturación, traslado de bodegas, exhibiciones, etc. y que no pase del mes dar solución o reporte oportuna a gerencia para gestionar la resolución de los hallazgos.
5. Hablar con comercial para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de facturas realizadas del mes que hayan tenido errores por parte de asesores, para retroalimentar y reportar oportunamente antes del pago de bonificaciones.

Canales de comunicación asertivas con tus áreas hermanas

6. Reservar tiempo para retroalimentar las tareas pendientes con otras áreas o enviar correos recordatorios y reforzar conocimiento acerca de facturación y sistema de inventario a compañeros de áreas hermanas.

ADN COMERCIAL



ORIENTADORES RINO

“TE ACOMPAÑAMOS EN TUS PROYECTOS”

COMPROMISOS ÁREA COMERCIAL

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Continuar digitalizando procesos y haciendo uso del drive: planilla de capacitaciones, velar por el uso de la carpeta de fichas técnicas, instructivos que apoyen y refuercen los conocimientos para facturar de manera correcta, y hacer uso de las imágenes que han estado cargando en siigo el departamento de compras.
3. Continuar verificando los procesos de devolución, de garantías para un control de apoyo a gerencia.

Las otras que considere necesario para favorecer la comunicación y el trabajo colaborativo entre áreas

Hablar con tu equipo o áreas hermanas escuchando

4. Hablar con mercadeo y compras para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de ventas, aporte de ideas conjuntas, para que mercadeo pueda generar estrategias para el crecimiento de las ventas, generación de contenido y gestiones de alianzas acorde a las necesidades que requieran atención oportuna y asertiva.
5. Hablar con contabilidad para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de facturas realizadas que se hayan registrado con errores, verificar si ha sido el sistema o directamente por los asesores, para reforzar el conocimiento y la práctica de quienes deban tener más seguimiento.

Canales de comunicación asertivos con tus áreas hermanas

6. Reservar tiempo para retroalimentar las tareas pendientes con otras áreas, reforzar conocimiento acerca de facturación a compañeros de equipo para fortalecer aquellas acciones que las han convertido mecánicas y estén generando errores inconscientes que afectan la facturación.

ADN SISTEMAS E INVENTARIO



RINOTEC

“TICS AMIGABLE CON TU INVENTARIO”

COMPROMISOS ÁREA DE SISTEMAS E INVENTARIO

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Continuar digitalizando procesos y haciendo uso del drive: compactar en una sola plantilla de Excel los Cíclicos con espacios para pendientes y que de manera interactiva pueda contabilidad verificar estado, y en conjunto resolver observaciones, que evidencie el trabajo colaborativo.
2. Hacer una plantilla en drive de programación de cíclicos compartida al área de logística con copia a gerencia y talento humano, para que logística programe apoyo colaborativo y puedan coordinar los espacios de menos flujo de trabajo en bodega.
3. Continuar verificando los procesos de devolución, facturación y demás movimientos de material.
4. Apoyar a la administración y gerencia en buscar herramientas tecnológicas para la facturación con código de barras y equipo para conteo de tornillos, apoya talento humano en investigación.

Hablar con tu quipo o áreas hermanas escuchando

5. Hablar con contabilidad y compras para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de movimientos de material, salida de productos y resolución de los reportes realizados del mes y que no se arrastre los mismos hallazgos sin solución en los meses siguientes.
6. Hablar con logística para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento en los movimientos de material, y apoyo colaborativo para inventario que lo requiera.

Canales de comunicación asertivas con tus áreas hermanas

7. Reservar tiempo para retroalimentar y actualizar las plantillas que están compartidas en drive y solicitar ayuda cuando lo requiera.

ADN MERCADEO Y COMUNICACIONES



“LA INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD APORTANDO AL
CRECIMIENTO DE UNA IDENTIDAD”

COMPROMISOS ÁREA DE MERCADEO Y COMUNICACIONES

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Continuar digitalizando procesos y haciendo uso del drive: manteniendo actualizada las plantillas de fichas técnicas de los productos, aquellas solicitadas o que requieran cambios.
2. Continuar apoyando en el contenido interno digital o audiovisual que fortalezca la comunicación corporativa interna solicitada a través del link.
3. Elaborar estrategia de difusión masiva del material que hagan publicidad, de manera oportuna a los compañeros para que el equipo interno pueda estar alineado a los requerimientos de mercadeo y estar prestos para apoyar de manera oportuna, o correcta cuando se trate de información de productos o campañas.

Las otras que considere necesario para favorecer la comunicación y el trabajo colaborativo entre áreas

Hablar con tu equipo o áreas hermanas escuchando

4. Hablar con comercial y compras para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de ventas, aporte de ideas conjuntas, para que mercadeo pueda generar estrategias para el crecimiento de las ventas, generación de contenido y gestiones de alianzas acorde a las necesidades que requieran atención oportuna y asertiva.
5. Hablar con comercial y todo su equipo de asesores para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de satisfacción del cliente, que ayude a generar estrategias que aporten a mejorar la experiencia del cliente externo, y reforzar conocimiento de asesores en las campañas y alianzas que mercadeo gestiona o requiera apoyo de asesores.

Canales de comunicación asertivos con tus áreas hermanas

6. Reservar tiempo para retroalimentar las tareas pendientes con otras áreas, reforzar conocimiento acerca de productos audiovisuales o digitales compartidos a compañeros asesores, para fortalecer información que no se utiliza por desconocimiento o falta de retroalimentación.

RINOLOGISCT



**"SERVIMOS CON AMOR PARA PERFECCIONAR TU EXPERIENCIA
JOTA CON SATISFACCIÓN"**

COMPROMISOS ÁREA DE LOGÍSTICA

Innovación en nuestras actividades

Implementar TICs

1. Continuar digitalizando procesos y haciendo uso del drive: compactar con ayuda de talento humano una plantilla sencilla, para programación de entregas con visualización de los asesores.
2. Interactuar en una plantilla de drive de inventario, para que logística programe apoyo colaborativo y puedan coordinar los espacios de menos flujo de trabajo en bodega.
3. Continuar verificando los procesos de remisión, cargue y descargue, además de colocación de material.
4. Las demás que requiera el área con su equipo de trabajo y con otras áreas hermanas.

Hablar con tu quipo o áreas hermanas escuchando

5. Hablar con comercial para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar comportamiento de movimientos de material, que generen reprocesos en las rutas o dificultades de entrega oportuna de material.
6. Hablar con inventario para programar actividad de interés común: reunión mensual o según acuerdo al que lleguen, para evaluar el apoyo para el control del inventario, y así elaborar la plantilla de programación de cíclicos.

Canales de comunicación asertivas con tus áreas hermanas

7. Reservar tiempo para retroalimentar y actualizar información de mejora continua con el equipo de logística a nivel colectivo e individual.

RETOS TALENTO HUMANO

SEGUIMIENTO DE CUMPLIMIENTO TICs

Implementar TICs

1. ALIMENTACIÓN DE LA PLANTILLA 360° CON LA INFORMACIÓN DE LOS PLANES DE ACCIÓN DE CADA ÁREA.
2. EVALUAR A CADA ÁREA EN LA 1 SEMANA DE JULIO-2023.
3. AGRUPAR EN EL DISCO DURO LOS ARCHIVOS DE EVIDENCIA DE ACTIVIDADES EJECUTADAS.
4. APOYAR EN LA BÚSQUEDA DE LECTORES DIGITALES DE FACTURACIÓN/INVENTARIO, MÁQUINA DE CONTEO DE TORNILLOS Y SOFTWARE DE DESPIECE.

Las otas que considere necesario para favorecer la comunicación y el trabajo colaborativo entre áreas

DIALOGO Y ESCICHA ACTIVA

5. REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO Y VERIFICACIÓN DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR ÁREA Y ENTRE ÁREAS.
6. PIONERA DE MOVIMIENTO DE LA CULTURA JOTA MUNDIAL EN CADA LÍDER Y COLABORADORES DE ÁREA.

CANALES DE COMUNICACIÓN ASERTIVAS

7. Reservar tiempo para retroalimentar las áreas y apoyar oportunamente al alcance de objetivos de cada área y a nivel colectivo de la familia RINO.