

Fabrienvaf NUCA, S.L. "EL MILAGRITO"

Boletín Informativo. Nº14. Diciembre 2023



El Milagrito enseña pautas de alimentación saludable a nuestra plantilla de la mano de Daniel Del Toro

PÁG. 2-3

FORMACIÓN

Reunión anual de los comerciales de toda España de Fabrienvaf Nuca

PÁG. 4



TECNOLOGÍA

Nuestra responsable de Marketing descubre las claves de la IA

PÁG. 8



EVENTOS

Asistencia a la celebración del X Aniversario de SOS Ángel de la Guardia

PÁG. 9



El Milagrito enseña pautas de alimentación saludable a nuestra plantilla de la mano de Daniel Del Toro

Master Class con degustaciones de platos para fomentar la unión en el cierre del ejercicio

En Fabrienvaf hemos querido cerrar la temporada con una jornada de convivencia en la que ha participado prácticamente toda nuestra plantilla, tanto los empleados que habitualmente acuden a nuestra sede social como los que trabajan distribuidos por todo el territorio nacional. Y para ello, nada mejor que realizar un taller de alimentación saludable en el que el destacado chef Daniel Del Toro ha explicado a los asistentes las claves para alimentarse mejor de una forma sencilla y divertida.

La dinámica empresarial, según explicó nuestra directora ejecutiva, María Castro, buscaba “impulsar el conocimiento a nuestros empleados en un ambiente distendido, y forma parte de las líneas de responsabilidad social corporativa para mejorar la convivencia a la vez que los animamos a comer mejor”, dijo.

Aprender a hacer tacos, verduras salteadas con huevo y atún, una irresistible quinoa o un saludable postre de yogurt con avena y miel fue fácil para nuestra plantilla, que estrechó lazos mientras seguía al detalle el “modus operandi” de Daniel Del Toro, o probaba el resultado de las explicaciones. Colas para la degustación entre risas y complicidad, que invitaba a los trabajadores a verse de una manera diferente a la del día a día.





“Nos gusta hacer actividades nuevas, que nada tengan que ver con las del trabajo del día a día porque es una bonita manera de acercarlos para que la plantilla se sienta más unida y se limen posibles asperezas que se hubieran generado entre ellos durante el año. Para nosotros el buen clima laboral es fundamental”, explica nuestra CEO, ya que para Fabrienvaf la salud de nuestros empleados y la responsabilidad social corporativa son dos patas muy importantes de nuestros objetivos, que se han dado la mano en este show cooking saludable.

Por su parte, el conocido Chef manifestó su satisfacción por

haber ofrecido la Master Class para Fabrienvaf. “Ha sido una experiencia muy agradable, se palpa el buen ambiente entre los compañeros y el interés por alimentarse de forma saludable. A veces basta con que te aporten algunas pautas para que tu forma de vida mejore, y eso es lo que creo que hemos conseguido”, dijo.

Tras la sesión, la plantilla se marchó a celebrar la tradicional comida de Navidad, un acontecimiento que, unido al aliciente de la master class, seguro que nos anima a trabajar con más ilusión para seguir superándonos y consiguiendo muchos éxitos en 2024.



Reunión anual de los comerciales de toda España de Fabrienvaf Nuca

En el encuentro se alinearon las estrategias y se hizo una prospección del próximo ejercicio económico

El pasado 14 de diciembre se celebró una jornada formativa para todo el equipo comercial de Fabrienvaf Nuca. El director comercial, Javier Castro, los había convocado para hacer un análisis conjunto de todo el ejercicio 2023, de la evolución que habían tenido las ventas y de las previsiones de futuro para 2024. Según explica el responsable, ha sido un encuentro muy enriquecedor, especialmente por el hecho de que algunos compañeros no tienen contacto habitualmente entre ellos. La empresa organiza estas sesiones anuales al considerar que es muy motivador que intercambien experiencia y aprendan unos de otros de las situaciones que han vivido. Principalmente por el hecho de que conocer en primera persona la manera de afrontar los problemas, abordar el mercado o conseguir éxitos puede ser el mejor camino para el aprendizaje.

La reunión contó con la participación activa de los comerciales que compartieron sus experiencias, desafíos y éxitos a lo largo del año pasado. Se hizo especial hincapié en las lecciones aprendidas y las mejores prácticas que pueden ser replicadas en el futuro.

Además de los comerciales, la reunión contó con la participación de los responsables de diversas áreas clave de la empresa, como Finanzas, Marketing, Logística y Producción. Cada responsable presentó las novedades y los desarrollos en sus respectivos departamentos, brindando a los comerciales una comprensión más profunda del funcionamiento interno de la empresa. Esta interacción directa entre los comerciales y los responsables de estas áreas permitió un intercambio valioso de ideas y preguntas, fortaleciendo la colaboración dentro de la empresa.

“Esta reunión anual es fundamental para alinear a nuestro equipo comercial con los objetivos estratégicos de Fabrienvaf, proporcionando una visión integral y promoviendo la sinergia entre los departamentos”, comentó Javier Castro.

Un debate muy enriquecedor que ayudará a los comerciales de la empresa a desarrollar una fuerza de venta común y a subir su rendimiento para el próximo ejercicio económico.



Los comerciales de Fabrienvaf Nuca: un equipo todoterreno y multidisciplinar

Los impulsores de las ventas son los principales artífices del crecimiento de la empresa

Un equipo en crecimiento con características comunes: diferente preparación, variada procedencia geográfica, pero un interés permanente en incrementar la “huella rosa” y la distribución de los productos de Fabrienvaf Nuca. Así es nuestra plantilla de comerciales, un grupo de hombres y mujeres todoterreno que conoce a la perfección nuestra gama de artículos y está tan concienciado en su eficacia que no duda en recomendarlo a clientes, amigos y establecimientos de su área de influencia.

Muchos de ellos son expertos en técnicas de venta y les gusta compartir sus conocimientos con los compañeros. Otros llevan menos tiempo “luciendo” la camiseta de nuestra casa y relatan

las bondades de nuestra gama de productos con más sorpresa y emoción que bagaje, algo que lograrán con el tiempo. Pero todos están convencidos de que lo que venden es muy bueno. Y se nota en los resultados.

Hace unos días se reunieron en nuestra sede central. Es bonito verlos juntos, comprobar cómo se motivan unos a otros, la camaradería que nace de experiencias similares en distintos contextos y lugares. Su éxito es el nuestro, el de todos. Mientras más vendan ellos, más crecerá la empresa. Son nuestra fuerza de venta. Estamos muy orgullosos de que se afanen por vender nuestras referencias por cada rincón al que van y por aportar su granito de arena en hacernos crecer. Gracias a todos y a cada uno de ellos.



Juan Manuel Hidalgo Caro
Delegado Comercial de Sevilla, Huelva y Extremadura

Nuestro guardián, siempre en primera línea, titular en todos los partidos, gran sentido de pertenencia, siempre aprendiendo y sin miedo a los retos, el mejor presente futuro.



Antonio Domenech Gómez
Delegado Comercial de Córdoba y Jaén

Dicen que los futbolistas de jóvenes no tienen gol, no lo tendrán nunca, pues él demuestra que hay excepciones, siempre encontrará el camino al éxito, leal y un compañero de viaje increíble.



José Ramón Gálvez Reina
Delegado Comercial de Cádiz

Luchador inagotable, constante y pertinaz. Experiencia al servicio de la empresa, gran compañero, gran capacidad para los idiomas, entiende el chino y sabe latín.



Francisco Castro Lemus
GPV de Andalucía

Nuestro Gladiator, cómodo tiembla, nuestro luchador es responsable, leal y un camino seguro hacia la victoria. Extrovertido y responsable, gran compañero de viaje, valor seguro.



Javier Herrera Aguilar
Key Account Manager nacional

Nacido a los pies del veleta, siempre será un gran guía, pertinaz, y perseverante, experiencia meditada y analizada, si lo sigues te conducirá al éxito.



Salvador Roig Benlloch
Delegado Comercial de Valencia

Parece un Valenciano Andaluz o viceversa. Gran compañero, comprensivo, trabajador inagotable, con sentido de pertenencia y siempre al servicio de las buenas causas.



Almudena González Campos
Delegada Comercial de Madrid

Liderazgo sin necesidad de alzar la voz, perseverante y con un alto grado de empatía hacia la empresa y compañeros, pero sin olvidar que tiene la virtud de sacar la uñas cuando es necesario.



Roberto Sánchez Benito
GPV de Madrid, Castilla León, Cantabria y País Vasco

Perseverante hasta la extenuación, organizado y responsable, un luchador que demuestra que el esfuerzo y sacrificio es uno de los caminos más rectos hacia el éxito.



Iolanda Alfonso Arrabal
Delegada Comercial de Cataluña

Ceñida en mil batallas, con la capacidad de comprar o vender al precio justo, trasladado a la venta. Meticulosa, constante y luchadora por alcanzar el éxito.



Julio Pérez Ardavín
Delegado Comercial de Asturias

Sabiduría heredada de la vieja escuela, adaptada a los nuevos tiempos, su forma de ser meticuloso, organizado y seguro asegura el triunfo.



Conrado Fernández Blázquez
Delegado Comercial de Castilla La Mancha

Sabido es que Conrado I es el rey de las ventas en Castilla La Mancha, él es español, más resolutivo que Sancho Panza y capaz de ganarle la batalla al cliente más gigante con forma de molino.



Félix Calvo Cañada
Responsable de expansión y cobertura nacional

Tiene una capacidad de trabajo infinita, regala sus esfuerzos, camaleónico y, si me lo permite Napoleón, para él *IMPOSIBLE* es una palabra que solo se encuentra en el diccionario de los necios.

Dara Ortega y Francisco Rodríguez Pozo
Delegados Comercial de Canarias

El binomio Dara - Fran, fuerza, energía y pasión, el volcán soñado por cualquier empresa, tranquilo mientras permanece dormido, pero cuando despierta, inunda todo con lava de color rosa.



Cestas con sabor a Navidad

Reparto de lotes de productos para la celebración en los hogares de la plantilla

Llevar la Navidad a los hogares de nuestra plantilla. Este es el objetivo que persigue Fabrienvaf Nuca con la entrega de la tradicional cesta navideña a cada uno de sus trabajadores. Una tradición que va más allá de nuestros compañeros, porque busca integrar a nuestras familias en algo tan entrañable como es la celebración de las fiestas navideñas. Sabores ibéricos que nos deleitan y nos transportan a nuestra mejor Navidad.

Este reparto no solo representa un regalo tangible, sino también un recordatorio de la importancia de reconocer y valorar el esfuerzo de todos nuestros trabajadores. La iniciativa refleja el compromiso de Fabrienvaf con el bienestar y la satisfacción de nuestro equipo, generando un ambiente laboral positivo que sin duda se traducirá en un mejor desempeño y colaboración en el próximo año.



Conferencia Nuevo paradigma en la Estrategia Digital: La IA cambia las reglas del juego

Nuestra responsable de marketing, Marta Prats, ha asistido recientemente a la conferencia “Nuevo paradigma en la Estrategia Digital: La IA cambia las reglas del juego”, en Edificio Digital Hub impartida por Eduardo Canelles, Director de Estrategia Digital en Digital Tactics 360. El evento reunió a expertos globales, destacando el compromiso de Fabrienvaf con la innovación y la adopción de tecnologías avanzadas.

Exploraron cómo las recientes innovaciones tecnológicas como la Inteligencia Artificial, han revolucionado por completo las estrategias de marketing, aprendiendo con ejemplos prácticos como utilizar estas nuevas tecnologías

para mejorar los resultados en las estrategias de marketing.

En esta conferencia se explicaron las estrategias más innovadoras y efectivas en marketing digital con inteligencia artificial en diversos sectores. Compartieron casos de éxito de empresas que han implementado técnicas de vanguardia en sus estrategias: para liderar la visibilidad SEO, captación de leads, branding o máxima rentabilidad de eCommerce. Finalizando la sesión con una experiencia inmersiva en Inteligencia Artificial.

Este paso refuerza la posición de Fabrienvaf como líder en la industria, demostrando su compromiso con la innovación y la entrega de soluciones vanguardistas.

Asistencia a la celebración del X Aniversario de SOS Ángel de la Guardia

Fabrienvaf Nuca estuvo presente en el acto y en la entrega de VI distintivo Ángel Solidario “José María Trancoso”

El 13 de diciembre se conmemoró la primera década de existencia del proyecto SOS Ángel de la Guardia, una entidad con la que Fabrienvaf Nuca lleva tiempo colaborando y con la que firmó un convenio de colaboración el año pasado para donar tapones solidarios a familias desfavorecidas.

Por este motivo, los responsables de Calidad y Comunicación de El Milagrito, Mario González Martín y Marta Prats Laguarda respectivamente, acudieron a la conmemoración, que se celebró en la sede de la Fundación MAS. El acto estuvo presidido por la teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Sevilla, Minerva Salas López, y contó con el respaldo, entre otros, del presidente de Fundación MAS, Vicente Martín Jiménez, y del presidente de S.O.S. Ángel de la Guardia, Javier Hortal Turmo. También asistieron concejales del PP y PSOE del Ayuntamiento de Sevilla, representantes de distintas empresas, Hermandades, Asociaciones y voluntarios y entidades colaboradoras amigas.

Se hizo entrega del VI Distintivo Ángel Solidario “José María Trancoso” a la Fundación MAS, siendo recogido por su presidente y máximo responsable del Grupo de empresas MAS, Vicente Martín Jiménez.

Fabrienvaf Nuca manifestó su felicitación por la labor tan bonita que realiza la asociación para ayudar a familias desfavorecidas y seguirá colaborando con la recogida y entrega de tapones de envases. Toda nuestra plantilla colabora con esta meta al saber que con todos esos tapones se compran productos básicos de alimentación infantil como potitos, papillas o leche de fórmula, cuyos precios se han disparado en el último año, siendo inalcanzables para muchas familias y poniendo en riesgo la correcta alimentación de los bebés.

El entusiasmo de nuestros trabajadores ha contagiado a empresas del entorno a recoger tapones y acercarlos a la sede de El Milagrito. Algo que nos enorgullece porque todo esfuerzo es poco para ayudar a quienes más lo necesitan.



FRASE CÉLEBRE DEL MES:

“Empieza por hacer lo necesario, luego lo posible y, de repente, estarás haciendo lo imposible”. San Francisco de Asís