

BOLETÍN DE LOS ASOCIADOS



CREZCAMOS JUNTOS

La primavera es una época de nuevos comienzos y energías renovadas. En Leadpoint, queremos utilizar esta energía para hacer crecer aún más nuestro negocio y crear oportunidades para nuestra gente. La mejor manera de conseguirlo es prestando un servicio excepcional a nuestros clientes actuales. Crecemos cuando los clientes nos recomiendan a otros porque están satisfechos con la calidad y el rendimiento de nuestro trabajo. Este crecimiento ofrece oportunidades a nuestra gente y garantiza el éxito a largo plazo de la empresa.

Piense en los productos, personas y servicios que recomienda a sus amigos y familiares. Lo más probable es que se trate de marcas u organizaciones que considera de alta calidad, personas con las que mantiene relaciones sólidas, personas y productos en los que confía. El mayor cumplido que Leadpoint puede recibir de un cliente es una recomendación.

Todos los miembros del equipo de Leadpoint desempeñan un papel importante en la creación y el mantenimiento de relaciones significativas con los clientes. Usted es fundamental para nuestro éxito y queremos asegurarnos de que dispone de las herramientas adecuadas para hacer su trabajo. ¿Qué podemos hacer para que se sienta mejor equipado en su puesto y cumpla las expectativas de nuestros clientes? Reflexione sobre el tipo de apoyo y recursos que necesita y comparta sus ideas con su supervisor.



Pasemos a la acción esta temporada y centrémonos en las cosas que podemos hacer cada día para tener un impacto positivo. Su compromiso con su equipo, con Leadpoint y con nuestros clientes no pasa desapercibido. Gracias por hacer de Leadpoint un socio de confianza para tantos.

Frank Ramirez, Director General & Presidente

Abril 2023

Volumen 4, Número 2

NUESTRO NUEVO PANEL DE CONTROL

El mes pasado, Leadpoint puso a disposición de sus clientes una nueva herramienta de análisis de datos: nuestro Cuadro de mando de clientes. El panel se diseñó a partir de las opiniones de nuestros clientes actuales y nos ayudará a relacionarnos con ellos ofreciéndoles una instantánea de nuestro rendimiento. Los clientes podrán consultar información empresarial importante, como los índices de ocupación semanales, los costes laborales y los datos de contratación de sus centros.



Estamos entusiasmados con las oportunidades que el Cuadro de Mando brindará a Leadpoint a la hora de comunicarse con los clientes y cumplir los objetivos de rendimiento.

CELEBRACIÓN DE UNA DÉCADA EN PIONEER RECYCLING TACOMA

Nos gustaría reconocer a cuatro asociados en Pioneer Recycling Tacoma en 10 años con Leadpoint - **Pablo Sotelo, Alvina Gómez Reyes, María Martínez Rosas y Antonia Díaz.** Contratados juntos en abril del 2.013, siguen apoyándose y trabajando juntos hoy en día. Enhorabuena por este hito de servicio. Gracias por el tiempo y la dedicación que ha dedicado a Leadpoint.



No fotografiada : Maria Martinez Rosas

SEGURIDAD: LAS A-B-C DE LA SEGURIDAD

La seguridad es algo en lo que todos los asociados de Leadpoint piensan cada día en el trabajo. Este sencillo modelo A-B-C puede ayudarle a mantenerse seguro.



A - Active su cerebro

Manténgase alerta y PIENSE SIEMPRE EN LA SEGURIDAD. Nuestras reuniones de seguridad diarias, los programas de incentivos, las rutinas de estiramientos y el entrenamiento 1:1 ayudan.

B - Ser consciente de los peligros

Le enseñan los peligros habituales a los que probablemente se enfrente en el trabajo. Su jefe y sus compañeros de trabajo también cuentan con usted para que esté atento e informe inmediatamente de las condiciones y acciones inseguras. Es parte de la filosofía de LiveSafe: "Si ve algo, diga algo."

C - Control de riesgos

Hay muchas formas de controlar los riesgos en el trabajo. Leadpoint ofrece formación específica para cada puesto de trabajo con el fin de ayudarle a comprender los peligros a los que se enfrenta en su función específica. Tiene autoridad para detener el trabajo y puede pedir un "tiempo muerto" cuando vea un problema. Lleve siempre puesto el EPP (Equipo de Protección Personal). Su equipo y el cliente de Leadpoint trabajarán con usted para solucionar los problemas y cambiar los procesos para reducir el riesgo.

¿Domina el A-B-C de la seguridad?

CONOZCA A NUESTRO ENCARGADO IN SITU: BRIAN WATSON, ALBUQUERQUE



El lema de Brian es el dicho: "Nunca se rinda, nunca se abandone" Cree que si no se da por vencido, no tendrá que rendirse, y que seguirá avanzando en todos los ámbitos de su vida. Brian se ha movido a lo largo de su carrera y nunca se ha echado atrás ante un reto, ya que asumió funciones trabajando en tendidos eléctricos, luego en campos petrolíferos y en la producción de cemento antes de aterrizar en Leadpoint.

Brian tiene don de gentes y conecta con su equipo de forma directa. "Cuando empecé en la MRF, pasé mis primeros días de trabajo en la línea de clasificación con el personal", explica. "Clasifiqué con ellos, tiré la basura, limpié los suelos, salté en las rejillas y les hice saber que no me da miedo ensuciarme.

Hizo saber al equipo que estaba con ellos, y eso también me hizo sentir como uno más"

No rendirse nunca significa tampoco faltar al respeto al equipo o al trabajo. "Si muestra respeto, recibirá respeto a cambio", afirmó.

Brian ha sido un gran líder en nuestra sede de Albuquerque y vive su lema. Junto con su equipo, ha trabajado con el cliente para superar las expectativas de personal. Recientemente se le ha planteado el reto de pasar de dos turnos a uno. "Brian estaba preparado para el reto. Trabaja duro y hace lo necesario para realizar el trabajo y que el cliente quede satisfecho", afirma Len Christopher, Director de Operaciones de Leadpoint.

Brian dice que su equipo está formado por grandes trabajadores. Sabe que se comprometen a dedicar su tiempo a la MRF, pero que la familia es lo primero. Les dice: "Id tras vuestros sueños y vuestras ambiciones" Y, por supuesto, "Nunca se rindan."

REUNIÓN DE SAN VALENTÍN

Nuestro equipo de San Petersburgo celebró recientemente el Día de San Valentín con una comida al aire libre. Yamilet Soto, directora del centro de San Petersburgo, trabaja con el cliente para planificar reuniones mensuales de reconocimiento a sus asociados y celebración de cumpleaños. Este fue el primer año que organizaron un acto con temática de San Valentín.

"Mi parte favorita es reunirlos a todos. Las reuniones me permiten pasar tiempo de calidad con el equipo y expresarles mi agradecimiento por su duro trabajo", afirma Yamilet.



Para la reunión, el cliente cocinó Philly cheese steaks y Laura Hearle, jefa de línea del segundo turno, desempeñó un papel decisivo en la planificación y organización de



las bolsas de regalos de los asociados, que incluían aperitivos y caramelos.

Alrededor de 60 personas asistieron a la comida al aire libre, incluidos asociados del primer y segundo turno, así como el cliente con sus empleados.

Qué manera tan divertida de disfrutar de las fiestas: estar juntos, reconocer el trabajo duro y, por supuesto, ¡disfrutar de una buena comida!

