

Conoce a David Juan Navarrete y Jujuju Aquacenter

David Juan Navarrete es el protagonista de estas páginas donde nos da a conocer más detalladamente como ha conseguido que jujuju Aquacenter, de la cual es gerente, después de 25 años, una referencia en el sector.

Jujuju Aquacenter cuenta con dos puntos de venta en las provincias de Alicante (Torrevieja) y Comunidad Valenciana (Benissa) y con un gran equipo humano de 62 personas trabajando para hacer posibles todos sus hitos.



David Juan Navarrete, gerente de Jujuju Aquacenter y secretario de Termoclub.

¿Con cuántas generaciones cuenta tu empresa? Y quién es su fundador?

Esta es la segunda generación.

El fundador fue mi padre, **Ricardo Juan Revert**, que siempre tuvo ideas innovadoras ya que su experiencia como instalador en Alemania, durante la década de los años 60, hizo que desarrollara una mente totalmente abierta a los cambios que posteriormente importó en nuestra zona.

Formar equipo es siempre un compromiso para la empresa, pero ... ¿Qué valor es un requisito necesario para formar parte del equipo de Jujuju Aquacenter?

La actitud.
Tener una actitud positiva ante la vida.

¿Cuántos años hace que JUJUJU forma parte del grupo Termoclub?

Desde el año 2012.

“JUJUJU AQUACENTER, afronta esta etapa de su vida, con mucha ilusión antes los cambios que está por venir, evidentemente con mucha incertidumbre, pero como decía anteriormente, con una actitud muy positiva,”

Se puede decir, que JUJUJU entró en el momento oportuno ya que eran unos años muy complicados debido a la coyuntura económica y Termoclub tuvo claro que debía buscar nuevos socios y ahí estábamos nosotros. Los resultados, hablan por sí mismos.

Desde Mayo has iniciado un camino especial en Termoclub como secretario del consejo, ¿Cómo te sientes con este nuevo rol con el grupo?

Bueno, con una responsabilidad tremenda, ya que mi antecesor, Oscar Daunis, es toda una institución y se ha dejado la piel día a día por el bien del Grupo.

¿Cómo ha sido el proceso de evolución y adaptación de a las nuevas necesidades del mercado?

Como todo cambio, es costoso, porque el ser humano suele estar cómodo en su zona de confort y tener que dar pasos hacia una

dirección, que nadie te va a asegurar que es la correcta, cuesta. Sobre todo cuesta poder transmitir a toda la organización, la necesidad de seguir evolucionando, pero hay que tener en cuenta, que no sobrevive el ser más fuerte, sino el que mejor se adapta. Hoy en día, el pez grande no se come al pez pequeño, sino que el pez más rápido se come al pez más lento.

¿Qué servicios son los más solicitados?

El servicio de ingeniería y de servicio post venta. Estos como valor añadido, pero por su puesto, en una empresa de distribución, el servicio logístico es uno de los más valorados.

¿Cómo integráis las últimas tecnologías del mercado en la empresa?

Estamos inmersos en pleno cambio hacia lo digital. La integración pasa por digitalizar todos los procesos internos de la empresa así como utilizar herramientas de venta que permitan a nuestros clientes poder acceder a

23500

CLIENTES SATISFECHOS

525

MARCAS

62

EMPLEADOS

65000

PRODUCTOS

nosotros desde cualquier tipo de dispositivo, ya sea presencialmente como de manera virtual.

¿Cuales son los últimos hitos de la empresa?

Más allá de la **ampliación de la superficie de almacenamiento**, que hemos podido aumentar en los últimos años con la adquisición de una nave nueva de 700 m2 y de una parcela de 1.500 m2 que nos permita tener mayor capacidad de almacenamiento, creo que el principal hito ha sido la **contratación de personal altamente cualificado** en los puestos críticos con la intención de profesionalizar tanto los mandos intermedios como la dirección.

Aunque sin duda alguna, el Hito más importante es haber cumplido los 25 años manteniendo la esencia del pequeño negocio familiar que se creó en su momento.

"hay que tener en cuenta, que no sobrevive el ser más fuerte, sino el que mejor se adapta. Hoy en día, el pez grande no se come al pez pequeño, sino que el pez más rápido se come al pez más lento".

JUJUJU AQUACENTER, afronta esta etapa de su vida, con mucha ilusión antes los cambios que está por venir, evidentemente con mucha incertidumbre, pero como decía anteriormente, con una actitud muy positiva, buscando las nuevas oportunidades que se puedan dar en el mercado. Para ello, es



Equipo de atención al cliente de Jujuju Aquacenter



Equipo de montaje para exposición de tienda.

fundamental contar con el apoyo de un Grupo como **TERMOCLUB**, uno de los Grupos más antiguos y con más solera de España, que ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos y que se ha ganado el respeto tanto de los socios (clientes) como de los proveedores.

A por ello...

