

Brent Perkins: 00:03

Bienvenido de nuevo a Profundizando. Hoy, me acompañan el vicepresidente regional, Jason Weeks, el gerente de operaciones, Andrew Hannah, la gerente de proyectos, Katie Denny, y el gerente de división, Chris Wall, para hablar sobre la mentalidad de una sola empresa y cómo las empresas conjuntas internas han sido clave para nuestro crecimiento y expansión de oportunidades en Texas. El grupo también analiza cómo la colaboración cruzada y la victoria como un equipo unificado han demostrado ser exitosas para nuestras divisiones industriales y de misión crítica. Vamos a profundizar en.

Brent Perkins: 00:42

Bienvenidos todos. Es muy bueno verte.

Semanas de Jason: 00:45

Hola, Brent. Encantado de estar aquí. Hola, Brent.

Brent Perkins: 00:47

Me encanta el título de este podcast: Todo es más grande en Texas. Me encantaría comenzar hoy contando brevemente la historia de cómo terminaron todos en nuestra oficina de Dallas, Texas. Entonces, Jason, comenzaré contigo y te dejaré compartir un poco sobre tu viaje a Dallas.

Semanas de Jason: 01:19

Sí. Seguro. Gracias, Brent. Así que estuve en B&G durante unos 18 años, hice una pasantía en la oficina de Birmingham principalmente en el campo y luego me mudé a Atlanta en 2005. Y tuvimos un auge bastante bueno, ciertamente, en la economía en 2005 y especialmente en Atlanta.

Semanas de Jason: 01:38

Sentí que podías sentirlo. Era una oficina bastante joven. Mucha energía, muchas cosas sucediendo. Entonces comencé en nuestro grupo de atención médica y luego entré en preconservación y luego salí y terminé con nuestro uso mixto en el grupo comercial. Y así lo hice durante bastante tiempo, lo cual es genial, pero también quería viajar.

Semanas de Jason: 01:58

Así que probablemente fui uno de los pocos que levantó la mano y dijo, hola. Si alguna vez hay una oportunidad, me encantaría viajar. Y entonces surgió la oportunidad de Dallas, y yo nunca había estado en Dallas, no sabía nada al respecto. Creo que había estado en Texas una vez antes de 2015. Fue una oportunidad bastante única.

Semanas de Jason: 02:18

No era exactamente algo que estuviera en mi radar. Y, ya sabes, lo interesante de haber estado del otro lado de esto y haber hablado con personas que se están mudando a Dallas es que la experiencia de todos es diferente, pero la nuestra es bastante rápida. Y creo que nuestra hija mayor en ese momento tenía 3 años. Bess estaba embarazada de Annie, nuestra segunda. Y estamos en la primavera de 2015.

Semanas de Jason: 02:42

Se mencionó el tema y, en agosto de 2015, estábamos en Dallas. Y luego nació Annie en noviembre. Entonces fue una época bastante agitada. Definitivamente fue un torbellino. Pero, ya sabes, mirando hacia atrás, hay ciertas cosas en las que simplemente piensas.

Semanas de Jason: 02:56

Hombre, todo se alineó un poco, y ciertamente hay un elemento de fe y confianza en ello. Pero es una locura siquiera hablar de ello porque, mirando hacia atrás, quiero decir, simplemente no conocíamos a nadie aquí. Ciertamente no conocía el mercado desde el punto de vista laboral, pero definitivamente ha sido emocionante.

Brent Perkins: 03:15

No hay nada como mudarse y, ya sabes, comenzar un nuevo papel importante en la empresa en una nueva, ya sabes, una nueva ciudad y tener un segundo hijo. Eso es mucho que abordar en el transcurso de unos pocos meses.

Semanas de Jason: 03:32

Sí. Eso realmente no se vende tan bien ahora en retrospectiva, pero sucedió y, hombre, estamos contentos de estar aquí.

Brent Perkins: 03:38

Bueno, iré al lado de Chris, a quien me he referido en el pasado como el abuelo de la oficina de Dallas. Y lo digo con mucho amor, Chris. Chris, cuéntanos sobre tu viaje a Dallas.

Chris Wall: 03:52

Sí. No. Ese no es un mal nombre, que me llamen aunque no sea tan mayor. Gracias a Dios que todavía no tengo nietos. Pero sí, el mío es bastante simple en el sentido de que se redujo a una cuestión de tiempo.

Chris Wall: 04:06

Me mudé a Dallas en abril de 2008 para construir un nuevo hospital, el Texoma Medical Center en Denison. Y durante el curso de ese proyecto, retomamos otro proyecto de atención médica aquí con Select Medical en Frisco, y luego surgió otro proyecto que logramos asegurar, que se llamó Mary Shields, y luego se convirtió en conocido como Baylor Uptown. Durante el transcurso de ese proyecto de Texoma y tomando impulso y consiguiendo más trabajo en Texas, Texas había estado en el radar. Dallas había estado en el radar y dijeron, hola. Vamos a abrir una oficina.

Chris Wall: 04:46

Esto fue en 2009 cuando realmente empezaron, ya sabes, a decir, oye. Iban. Y ellos, ya sabes, finalmente me pidieron que me quedara y fuera parte de esto y fuera el encargado de la atención médica, con las botas en el terreno, y tratara de ayudar a que esto se pusiera en marcha. Entonces, sí, el 3 de abril cumpliré 16 años para mí en Dallas y simplemente pasaré por el proceso de transición a Texas. Es difícil creer que pasé la mayor parte de mi carrera aquí, más que en cualquier otro lugar.

Chris Wall: 05:17

Y seguro que ha sido un viaje divertido.

Brent Perkins: 05:21

Sí. Realmente apreciamos que haya sentado las bases para la oficina de Dallas, Chris. Katie, tienes una gran historia sobre tu viaje B&G y cómo finalmente terminaste en Dallas. Compártelo con nosotros.

Katie Denny: 05:38

Sí. Yo comencé en Atlanta a tiempo completo en 2015, había trabajado en un par de cooperativas antes de eso, y luego estuve en Atlanta hasta aproximadamente 2018, cuando mi ahora esposo y yo nos mudamos a Singapur por su trabajo. Así que dejé B&G a principios de 2018 y luego, mientras estaba allí, recibí una llamada de Mike Fushee preguntándome si estaría interesado en hacer un trabajo en Dallas, Texas y si querría regresar. Y en ese momento dije, sí. Es hora de volver a casa.

Katie Denny: 06:11

Entonces regresé a los Estados Unidos y a Dallas a fines de 2019, justo antes de COVID y todo. Y comencé oficialmente con la oficina de Dallas en ese entonces y no he mirado atrás. Ahora tenemos una casa y nuestra pequeña, y este es nuestro hogar.

Brent Perkins: 06:30

Genial. Katie, tengo curiosidad. Cuando estuvo en Singapur, ¿trabajaba en la industria de la construcción?

Katie Denny: 06:37

De hecho, terminé encontrando un trabajo con DPR, e hice un centro de datos mientras estaba allí y algún otro pequeño tipo de acabados de TI, pero lo era, era un mundo de construcción muy diferente al que es aquí.

Brent Perkins: 06:51

Gracias por compartir eso. Y el miembro más nuevo del equipo de Dallas, Andrew Vanna. Andrew, cuéntanos sobre tu viaje a Dallas.

Andrés Hannah: 07:01

Seguro. Sí. Pienso que es interesante. Supongo que soy el único que técnicamente aún no está completamente en Dallas. Todavía estoy en transición aquí.

Andrés Hannah: 07:11

Realmente empezó, supongo, hace unos dos años y medio. Yo estaba en preconservación en ese momento. Nos acababan de conceder un trabajo para Raytheon y McKinney que yo apoyaba, y en ese momento comencé una especie de transición a un puesto de gerente de operaciones. Entonces, debido al cambio de precon, tenía sentido apoyar ese proyecto. Y luego, una vez que estuve aquí regularmente, me pidieron que también apoyara el trabajo de Compass.

Andrés Hannah: 07:42

Y en el fondo estaba potencialmente comenzando toda la división industrial de Texas, y estábamos analizando diferentes años de cuándo sucedería eso. Y gracias al trabajo de McKinney y al proyecto Compass, realmente podemos construir una base que comenzó este año. Entonces, este verano, me mudaré aquí y ayudaré a Michael Tortorici a poner en marcha la división industrial de Texas, y agradeceré a Jason y al resto del grupo de Dallas por sentar las bases para hacer que esa transición sea realmente fácil.

Brent Perkins: 08:17

Sí. Eso es genial, hombre. Eso es tan cool. Hablaremos mucho en este podcast sobre cosas importantes. Quiero decir, ya sabes, todo es más grande en Texas.

Brent Perkins: 08:25

¿Bien? Así que vamos a hablar de grandes oportunidades para hacer esfuerzos de una sola empresa, colaboración cruzada. Pero, Jason, si pudieras, me encantaría que compartieras con nuestros oyentes un poco sobre cuál era el tipo de trabajo principal en Dallas durante esos primeros, ya sabes, de 5 a 8 años.

Semanas de Jason: 08:48

Sí. Entonces, lo que realmente nos ayudó a preparar el escenario fue principalmente el trabajo de atención médica, específicamente en Medical City Dallas. Hemos realizado un par de proyectos de expansión vertical consecutivos, que son inherentemente extremadamente complicados.

y sofisticado. Eso rápidamente sentó las bases para un grupo operativo realmente altamente efectivo en el lado de la atención médica. Al mismo tiempo, estábamos construyendo algunos hoteles en los suburbios de Dallas.

Semanas de Jason: 09:16

Y así, entre el mercado hotelero y el mercado de la atención médica, eso realmente ayudó a lanzar el núcleo central de la futura oficina de Dallas. Entonces, los primeros dos años fueron principalmente hotelería comercial y atención médica.

Brent Perkins: 09:32

Y simplemente comparte con nuestro oyente, ¿cuál fue la primera gran oportunidad que quedó fuera del mundo comercial de la atención médica para ustedes?

Semanas de Jason: 09:43

Hombre, hemos estado en eso y alrededor de eso por un tiempo y todavía lo estamos. ¿Sabes? Yo diría que entre Compass, que realmente comenzó como un proyecto muy pequeño y representó un proyecto de misión crítica de nicho muy pequeño. Y luego Raytheon, en el que está involucrado Andrew. Quiero decir, ambos representaron el primer lanzamiento fuera de ese verdadero aspecto comercial de atención médica.

Semanas de Jason: 10:10

¿Sabes? Pero lo que ha sido la historia en los últimos años es simplemente un gran trabajo tras otro, incluido Omni PGA Energy Plaza. Todo el trabajo de Med City continuó. Trabaje en Austin para HCA y luego Compass y Raytheon. ¿Bien?

Semanas de Jason: 10:25

Y eso ha sido parte de nuestra historia recientemente: nos encantaría tener un bonito proyecto de entre 20 y 30 millones de dólares, pero lo que sigue sucediendo son, ya sabes, estas enormes oportunidades, que son geniales, pero que pueden llevar un tiempo. obviamente, también a nuestro pueblo.

Brent Perkins: 10:40

Sí. Ya sabes, una empresa ha sido un foco muy importante para Jim Gorrie. Creo que nuestra empresa ha crecido enormemente y cómo colaboramos de forma cruzada. Y ahora en Texas todavía tenemos una sólida atención médica. Todavía tenemos un comercial fuerte, pero hombre, realmente se está expandiendo.

Brent Perkins: 11:00

Se está haciendo más grande, digamos. Y mucho de eso tiene que ver con los esfuerzos de una empresa y la colaboración cruzada entre divisiones y regiones. Katie, todavía estás en el trabajo de Energy Plaza, que es un trabajo muy interesante. Me encantaría que les contaras a nuestros oyentes un poco sobre la mentalidad de una sola empresa y les contaras un poco sobre el proyecto en sí.

Katie Denny: 11:28

Sí, Brent. Energy Plaza está en el centro de Dallas, justo en el medio. Y es una especie de término elegante de proyecto de reutilización adaptativa. Se trata de tomar un edificio de oficinas existente y cambiarlo. Entonces, tenemos 47 pisos, alrededor de 1,500,000 pies cuadrados y, esencialmente, la parte superior del edificio se ha convertido en apartamentos.

Katie Denny: 11:53

Hay una especie de baúl central que sigue siendo pisos de oficinas. Ponemos una piscina como espacio de amenidad. Ahora hay un nuevo centro de conferencias y dos grandes vestíbulos cuando la gente entra al edificio. Entonces, es algo que hemos visto más recientemente, especialmente con las personas que pasan de trabajar desde casa a regresar a la oficina y tal vez los trabajos están pasando a ser completamente remotos. Así que no creo que sea algo que necesariamente vaya a desaparecer, y es su propio tipo de animal en términos de que estás cambiando completamente cualquier espacio que haya allí para que sea algo totalmente diferente.

Katie Denny: 12:27

Pero en este equipo teníamos gente de Birmingham. Tuvimos gente de Nashville por un tiempo. Hemos recibido aportes diferentes de toda la empresa, lo cual ha sido excelente. Siempre me hace sentir bien porque al final del día, todos tenemos la misma cultura. Al final del día, quieres ir a tomar una cerveza con tus compañeros de trabajo, pero también es genial ver que cada oficina tiene sus propios matices.

Katie Denny: 12:50

Hacen las cosas un poco diferentes, y es genial porque luego piensas, hombre, eso es bastante inteligente. Deberíamos empezar a hacer eso aquí, o viceversa. Yo digo, no. La forma en que hacemos algo es mejor. Y seguiremos adelante y se lo haremos saber.

Katie Denny: 13:05

Pero sí. Ha sido realmente fantástico y disfruté trabajar con otras personas de la empresa. Creo que nos ha hecho mejores.

Brent Perkins: 13:12

Sí. Para nuestros oyentes que quizás no estén familiarizados con lo que estamos hablando en cuanto a proyectos de una empresa, a veces nos referimos a ellos como proyectos de empresas conjuntas. Estos son proyectos en los que se unen varias regiones y, ya sabes, compartirán los ingresos y las tarifas. Y, ya sabes, yo diría que hace 15 años no estábamos haciendo mucho de eso. Y ahora es una pieza realmente crítica para el éxito de nuestra empresa y, francamente, de nuestro plan estratégico doble de BG.

Brent Perkins: 13:47

Andrew, realmente estás ayudando a poner en marcha esta división industrial. Y entonces, me encantaría que compartiera con nuestros oyentes un poco sobre el mercado industrial en su conjunto y cómo se ve en Texas.

Andrés Hannah: 14:02

Es realmente emocionante. Ya sabes, una de las iniciativas de nuestro plan BG2X se centró en Texas. Otro fue centrarse en el trabajo industrial, y eso se debe a que reconocemos que allí hay muchas oportunidades. Específicamente, hay un montón de oportunidades solo en el área de DFW en el sector industrial, y luego también está el trabajo de misión crítica que está explotando, que realmente encaja en el mismo molde de tipo de trabajo. Y creo que lo que ha sido emocionante para mí es ver a nuestros equipos, ya sabes, los chicos comerciales de Dallas y el tipo de gente industrial de la Región 5 unirse y luego entrenarse, colaborar como estábamos hablando, y realmente nos ha puesto en posición de buscar la mejor oportunidad para B&G.

Andrés Hannah: 14:54

Quiero decir, tenemos recursos ahora que, si eran comerciales en Dallas, ya sabes, hace un año y medio, y ahora confiaríamos en ellos para realizar un trabajo de tipo industrial, que algunos de nuestros muchachos que han trabajado durante años en el sector industrial haciendo. Y por eso realmente nos coloca en posición de aprovechar la mejor oportunidad para B&G.

Brent Perkins: 15:14

Sí. Chris, tengo curiosidad por saber tu opinión sobre esto. Has estado allí durante mucho tiempo. Realmente ayudó a que nuestra oficina de Dallas despegara. Y ahora lo que están empezando a ver desde el nivel de un gerente de división y realmente un líder en la oficina de Dallas es esta mentalidad de empresa única que ha producido muchos resultados excelentes.

Brent Perkins: 15:38

Pero quiero preguntarles, ¿cuáles son los desafíos de las empresas conjuntas en proyectos de una sola empresa?

Chris Wall: 15:45

Yo diría que una cosa sería generar esa confianza. He sido bastante afortunado en ese sentido desde que estoy en B&G. Empecé a trabajar en Atlanta para Trey Sanders, luego me mudé a Birmingham y trabajé para Todd Jackson. Luego vine a Dallas. Trabajaba bajo el paraguas de Dallas, pero al mismo tiempo trabajaba con Nashville.

Chris Wall: 16:05

Yo diría que en cualquiera de esos escenarios, al ir a un lugar nuevo con un nuevo equipo, lo más importante es que no se genera confianza. Se gana. Y debes, ya sabes, ganarte esa confianza y hacer que todas las personas con las que trabajas se sientan cómodas con lo que estás haciendo. Y si alguien dice, oye. Soy un hacer esto.

Chris Wall: 16:26

Confían en ti en que lo vas a hacer, mientras que no son 100 preguntas sobre cómo llegar del punto a al punto c, sino que se trata de generar esa confianza entre los miembros de tu equipo y ser colaborativos en cierto sentido. Pregúnteles qué están pensando, por qué piensan de cierta manera en una situación determinada, todo eso, pero lleva tiempo. Y lo he visto.

Lo he visto, ya sabes, yendo desde diferentes oficinas en diferentes lugares. No es algo que ocurre de la noche a la mañana y llega con el tiempo, pero llega.

Chris Wall: 16:56

Ya sabes, es muy gratificante cuando lo tienes.

Brent Perkins: 16:59

Sí. Jason, me da curiosidad pensar en tu posición particular como líder en Dallas. Y, ya sabes, salen personas de la región 5. Tienes, la región 6 ha estado involucrada ahí. Usted traerá nuevos empleados de Texas A&M y de las escuelas locales de Texas.

Brent Perkins: 17:21

Tienes gente de Atlanta. Entonces, como líder de la oficina, ¿cuáles son sus desafíos particulares a la hora de transmitir una visión y garantizar que se produzca una buena comunicación?

Semanas de Jason: 17:34

Sí. Buena pregunta. Y lo que es único en B&G, y creo que esto puede diferir de otras empresas, es que en B&G estamos muy orgullosos de nuestra identidad dentro de nuestras divisiones y regiones. ¿Bien? Y entonces es necesario que haya algún tipo de alineación e identidad, pero también tienes que hacer un guiño al origen de esa persona.

Semanas de Jason: 17:57

Y creo que ahora tenemos a alguien de 7 de las 9 regiones trabajando en nuestra operación aquí. Y realmente es un crisol de culturas, es asombroso y emocionante, pero también hemos tenido que ser bastante intencionales a la hora de aclarar las expectativas. Y creo que para algunas personas puede ser un poco como "está bien". Aquí vamos de nuevo. Como,

Hablaremos de algo mejor antes de algo más grande, Texas 12, o una de estas iniciativas que estamos haciendo para aclarar realmente las expectativas.

Semanas de Jason: 18:26

Pero creo que es muy importante en algún momento abrazar todo el asunto para decir, oye. Esto es lo que somos y esto es en lo que nos estamos convirtiendo. No significa que tengas que rendirte o sacrificar tu historia o tu origen. Realmente puedes mejorar tu conjunto de habilidades aprendiendo de personas de otros grupos y otras regiones, pero luego tomando lo mejor de eso y moldeándolo en lo que estamos tratando de crear. ¿Bien?

Semanas de Jason: 18:49

Y sí, son las contrataciones de la industria. Son personas de 7 a 7 regiones diferentes. Se trata de todo tipo de escuelas locales, que simplemente intentan descubrir cómo crear un sentido de identidad y, en última instancia, expectativas en torno al desempeño, la cultura y quiénes somos.

Brent Perkins: 19:05

Genial. Sé que es un gran desafío, pero te conozco, inviertes mucho tiempo, energía y pasión en crear esa visión para Dallas, y es divertido de ver.

Katie Denny: 19:18

Brent, yo también diré, ¿cuándo cambiamos a 2 divisiones? ¿Era 2020?

Semanas de Jason: 19:24

2020. Sí.

Katie Denny: 19:25

Creo que hasta ese momento también, mi esposo trabaja en el área de atención médica, así que vamos a casa y a veces hablamos de negocios. Y yo dije, oh, no hacemos eso así en los comerciales, o él nos lo dirá. Él dijo, no. En el ámbito de la atención sanitaria, hay que hacerlo de esta manera. Y es así porque recientemente éramos solo una oficina, también ha habido colaboración en todas esas líneas, no solo, ya sabes, en diferentes áreas geográficas, sino solo en sectores del mercado.

Andrés Hannah: 19:51

También es una manera de ejemplificar una empresa en casa, Katie. Sí. Sí.

Brent Perkins: 19:56

Quiero decir, realmente lo estás viviendo, Katie.

Katie Denny: 19:59

Nosotros sí. Somos. Probablemente no deberíamos hablar de trabajo en casa, pero, ya sabes, quiero decir, es un equilibrio diario.

Brent Perkins: 20:05

Eso es gracioso. Chris, me gustaría pedirte que compartas con nuestros oyentes ¿dónde ven las mayores oportunidades en Dallas en los próximos, ya sabes, 5 a 10 años?

Chris Wall: 20:20

Ya sabes, con solo ver lo que está sucediendo en el mercado aquí, la atención médica es bastante estable. Ha tenido sus altibajos durante los últimos 4 años, pero creo que seguirá creciendo a medida que la población se vuelva más densa aquí con el crecimiento que estamos viendo de la oleada de nuevos residentes en el mercado de DFW. Pero en otros sectores del mercado, simplemente por todo lo que miramos y hablamos desde el punto de vista de BD. El sector industrial sigue siendo un mercado atractivo. La misión crítica es, muy probablemente, diría yo, el mercado más popular en este momento, y probablemente haya tenido el mayor impacto en otros sectores del mercado solo desde el punto de vista de la infraestructura y todo lo que demandan.

Chris Wall: 21:05

Tienen mucho dinero y continúan saturando todos los materiales, y el resto de nosotros estamos aprendiendo a solucionarlo. Pero sí, yo diría que esos son probablemente en los que nos estamos enfocando ahora o los que estamos viendo que están ahí fuera. Hay otros aquí, obviamente, en Texas en cuanto a petróleo y gas o recursos renovables, etc., pero son mercados realmente sin explotar para nosotros. Estamos observando que la educación superior se ha mantenido estable. Ha sido, quiero decir, ya sabes, los últimos 15 años que he estado aquí, siempre ha estado sucediendo algo allí.

Chris Wall: 21:41

Ese es otro sector del mercado que realmente está comenzando a examinar y comenzar a observar para ver dónde podemos incluirlo en nuestro régimen e intentar, ya sabes, entrar en eso y seguir diversificando nuestra base de clientes y tiempo de trabajo.

Entonces

Semanas de Jason: 21:57

Sí. Una cosa que agregar a eso y que creo que es única aquí es la diversificación con todos los mercados.

Entonces, si miras el pastel, es realmente un pastel muy grande. Ya sabes, normalmente Texas gastará un promedio de más de \$50,000,000,000 al año en gastos de construcción no residencial. Así que es una enorme cantidad de dinero que ingresa al estado para la construcción.

Semanas de Jason: 22:20

Pero si nos fijamos en las porciones del pastel, hay muchas porciones del pastel, y nuestra participación de mercado, nuestra participación de mercado capturada dentro de BNG aquí es muy, muy pequeña. E incluso algunos de los GC más grandes que vemos en DFW están ganando más de \$ 1,000,000,000 al año solo en DFW, e incluso su porción del pastel es bastante pequeña.

¿Bien? Por lo tanto, se ve y se siente un poco diferente a quizás algunos de nuestros otros mercados, pero lo único que ha sido bastante consistente es el nivel de diversidad dentro de todos los diferentes sectores del mercado. ¿Bien?

Semanas de Jason: 22:53

Todo, desde el sector civil pesado, como mencionó Chris, aquí hay un enorme mercado petroquímico que ni siquiera hemos analizado, que hacen algunos de nuestros competidores que realizan trabajos industriales y de fabricación más avanzados, hasta toda la atención médica comercial, ya sabes, el apoyo. el mercado de servicios financieros aquí, el apoyo al petróleo y el gas, la atención médica. Es todo, está todo aquí. Por lo tanto, casi requiere la necesidad de tener un enfoque bastante estricto sobre cuál es su plan de BD, cuál es su objetivo, cómo apunta a oportunidades y clientes en lugar de simplemente tratar de perseguir todo porque eso sería agotador. Sí. Pero hay muchas cosas aquí, y solo hay que ser intencional al respecto.

Brent Perkins: 23:33

Sí. Voy a concluir nuestro podcast de hoy haciéndoles esta pregunta a cada uno de ustedes. ¿Qué le gustaría que Brasfield & Gorrie supiera en general sobre la oficina de Dallas?

Andrés Hannah: 23:45

Me gustaría que la empresa viera a este grupo de Dallas como un grupo cohesivo. Ya sabes, hemos hablado de todas las regiones y divisiones representadas aquí. Espero que en los próximos años sigamos creciendo creando nuestra propia identidad y que se vea y se sienta como una región cohesiva y que tenga una mentalidad muy emprendedora y que estemos tratando de construir algo grande aquí y , ya sabes, con suerte, continuar creciendo hacia el oeste y, ya sabes, ser el líder de la compañía en todo lo que mira hacia el oeste.

Brent Perkins: 24:27

Genial. Me encanta esa respuesta. Katie, ¿y tú?

Katie Denny: 24:30

Cuando hiciste esa pregunta, simplemente te vino a la mente, aunque somos más grandes de lo que somos porque estamos creciendo exponencialmente, pero somos el bebé nuevo o la oficina pequeña que, pero con eso, quiero decir, Eres poderoso y muy apasionado y algo así como lo que decía Andrew. Es decir, vamos a hacer el trabajo y queremos hacer todo lo que podamos. Así que creo que hay una especie de nueva perspectiva aquí que quiere enfrentar cualquier cosa que Texas nos depare.

Brent Perkins: 25:00

Cris, ¿y tú? ¿Qué quiere que Brasfield & Gorrie sepa sobre la oficina de Dallas?

Chris Wall: 25:04

Yo diría que la oficina de Dallas es el epitome de una empresa. Siempre lo hemos sido. Somos un crisol de personas de toda la empresa. Y, afortunadamente, todos los que se unieron a Dallas, somos lo único que diría es que somos un grupo luchador. Tenemos valor, resiliencia y vamos a pelear la buena batalla.

Chris Wall: 25:26

Y, ya sabes, queremos seguir creciendo y seguir construyendo sobre el legado de Brasfield & Gorrie. Sólo queremos hacerlo en el oeste y, ya sabes, algo de lo que estar orgullosos. Haga que todos, ya sabes, antes que nosotros, se sientan orgullosos de lo que hemos hecho, y luego continuaremos llevando la antorcha hacia adelante para representar el camino correcto.

Brent Perkins: 25:48

Es genial, hombre. Me encanta eso. Jason, ¿y tú? ¿Qué quiere que la empresa sepa sobre la oficina de Dallas?

Semanas de Jason: 25:54

Sí. Me encantaría que la empresa supiera que somos creadores, que estamos en una frontera tratando de hacer cosas y que hay que tener un espíritu emprendedor. ¿Bien? Entonces, si estás en modo de creación, las cosas no suceden simplemente, tienes que demostrar tu valor al mercado, a los clientes, a los suscriptores, a todos, por qué estás aquí, por qué contratarnos en lugar de los cientos de otros GC que están aquí. Y entonces hay una sensación de determinación y lucha que tiene que suceder.

Semanas de Jason: 26:24

¿Bien? Y creo que, por lo general, lo que termina, ya sabes, como resultado de eso, es que los máximos son más altos y los mínimos son más bajos, pero en última instancia es extremadamente emocionante. Creo que cierto tipo de personalidad es muy motivador. Creo que es emocionante. Me gustaría pensar que probablemente se parezca a algunos de los elementos centrales de B&G hace décadas.

Semanas de Jason: 26:46

Ya sabes, pero seguir haciendo eso de una manera coherente con el resto de la empresa que utiliza todos los recursos y la cultura de la empresa, para mí, es ese modo de creación lo que es extremadamente emocionante.

Brent Perkins: 26:59

Bueno, todos ustedes, ciertamente he disfrutado pasar tiempo con ustedes. Estoy muy orgulloso de todos ustedes, orgulloso de nuestra oficina de Dallas, y todos saben que los amo. Y muchas gracias por acompañarnos hoy en el podcast Digging In.

Chris Wall: 27:13

Gracias, Brent.

Andrés Hannah: 27:13

Gracias.

Semanas de Jason: 27:14

Gracias Brent.

Andrés Hannah: 27:14

Gracias, Brent.

Brent Perkins: 27:18

Espero que haya disfrutado escuchando a nuestros invitados hoy y durante toda esta temporada. Quiero terminar el episodio con algo bueno. Joe Dreher, el artista que pintó los murales en el exterior de nuestro proyecto sindical en el centro de la ciudad, visitó recientemente al equipo del proyecto en Atlanta. Le regaló al equipo una pintura del proyecto junto con varias impresiones firmadas, lo que resultó en un recuerdo increíble para ese equipo. Qué momento de círculo completo.

Brent Perkins: 27:50

Si no ha visto el proyecto Midtown Union, asegúrese de buscarlo y ver la increíble obra de arte que Joe hizo para que el edificio realmente cobrara vida. Y con eso, quiero agradecerles por acompañarnos en otra gran temporada de Digging In. Realmente espero que lo hayas disfrutado. Nos encantaría escuchar sus comentarios. Comuníquese con nosotros en [podcast@brasfieldgorrie.com](mailto:podcast@brasfieldgorrie.com).

Brent Perkins: 28:15

Cúdense y nos vemos pronto.