



I Encuentro Dirección Comercial y Supply Chain

*Cómo incrementar las ventas
conjuntamente*

22 de abril de 2015. Madrid





- **74%** de las compañías cree que el nivel de colaboración entre las áreas comerciales y supply chain es insuficiente, calificándolo como medio o bajo
- **+40%** de los acuerdos logísticos los cierra el responsable comercial
- **Aprovisionamiento:** prioridad nº1 para las áreas comerciales de la distribución
- Disponer de una **previsión de la demanda** sobre todo en periodo promocional: una de las principales inquietudes de los directores de supply chain

¿QUÉ ES UNA VISIÓN 360°? _____



Una manera de entender la nueva cadena de valor, más integrada y colaborativa, donde las áreas comerciales y de operaciones alinean objetivos y procesos para mejorar los niveles de servicio, la previsión de la demanda y la disponibilidad de producto con efecto directo en el crecimiento de las ventas.

¿POR QUÉ ASISTIR? _____



- Será participe de una experiencia única, donde por primera vez los Directores Comerciales y los Directores de Supply Chain alinearan objetivos en un mismo Punto de encuentro.
- Identificará las principales palancas de actuación entre ambos departamentos.

¿QUÉ PERFILES ENCONTRARÁ ALLÍ? _____



Directores Comerciales y de Supply Chain de las principales compañías del sector del gran consumo, tanto de la fabricación como de la distribución.

INICIATIVA IMPULSADA POR LAS EMPRESAS DEL COMITÉ DE DEMANDA Y DEL COMITÉ DE LOGÍSTICA DE AECOC:

AFFINITY PETCARE	CALIDAD PASCUAL	DANONE	GADISA	MERCADONA	SALVESEN LOGISTICA
ALCAMPO	COCA COLA IBERIAN	DIA	GALLINA BLANCA	MONDELEZ	SCA HYGIENE PRODUCTS
ANTONIO PUIG	PARTNERS	DINOSOL	GRUPO DAMM	NESTLE ESPAÑA	SUPERMERCADOS PUJOL
BIMBO	CODORNIU	EL CORTE INGLES	GRUPO CARRERAS	NUTREXPA	SONAE
CAMPOFRIO	CONDIS	EROSKI	GRUPO MAHOU	PESCANOVA ALIMENTACION	UNILEVER
CARREFOUR	CONSUM	EUROMADI	HENKEL IBERICA	PROCTER&GAMBLE	
CAPSA	COVIRAN	EUROPASTRY	IFA ESPAÑOLA		

INSCRIPCIONES _____



ASOCIADOS
A AECOC:

TARIFA INDIVIDUAL
325€ + IVA / asistente

PACK COMERCIAL + SUPPLY CHAIN
195€ + IVA / asistente

◀ **Mínimo 2 personas**

Organiza:



PROGRAMA

09.30 h Café de bienvenida y acreditación

10.00 h Inicio de la jornada

Prioridades y necesidades del sector desde la perspectiva comercial y logística

En las áreas comerciales de la Distribución el aprovisionamiento eficiente es la mayor prioridad. Asimismo, la reducción de stocks, la mejora de las previsiones y la integración entre las áreas de planificación y ejecución son las principales preocupaciones de la Dirección de Supply Chain.

¿Hasta qué punto están alineadas las prioridades de los directores comerciales y las de los directores de logística? ¿Se puede a través de la logística ganar o perder clientes?

Rosario Pedrosa.

Gerente Área de la Demanda

María Tena.

Gerente Área de Logística y Transporte AECOC

Cuando la responsabilidad logística y de ventas residen en el mismo departamento

En 2013 Consum tomo la decisión de integrar las responsabilidades de ventas y logística en una misma unidad. Esta decisión supuso un cambio organizativo significativo en la compañía, del cual ahora aseguran estar recogiendo buenos frutos.

Agustín Delicado.

Director Ventas y Logística Secos.



Pausa Networking

Las operaciones al servicio de las ventas.

Con una integración correcta de las áreas de Operaciones, Marketing y Ventas puede conseguirse la excelencia en los nuevos lanzamientos, promociones y campañas, favoreciendo las ventas y la satisfacción de clientes y consumidores.

Juan López de Sagredo.

Director Comercial.

Juan Carlos Arce.

Director of Supply Chain Southern Europe & USA.



Mesa redonda:

Objetivo común: Vender más a través de la colaboración

Agustín Delicado.

Director. Ventas y Logística Secos.



Juan López Sagredo.

Director Comercial.

Juan Carlos Arce.

Director of Supply Chain Southern Europe & USA.



Julián Villena.

Director Supply Chain.



14.00 h Almuerzo - Cocktail

Organiza:

