

Institucionalización de PromoPlus

SCORECARD

Indicar:

- 10 Procesos Trabajados.
- Incremento en ventas del 22%
- Reducción en Cartera del 80%

INTRODUCCION DEL CLIENTE: Artículos Promocionales Promo Plus SA de CV (PromoPlus) se dedica a la venta y comercialización de artículos promocionales y uniformes con una variedad de más de 600,000 artículos, que lo ha convertido en el número uno en la región Laguna en su giro. Sin embargo, su crecimiento se dio sin tener un control operativo y administrativo para operar de manera mas eficiente y continuar un crecimiento acelerado.

RETO: Desarrollar un sistema comercial para administrar mejor la prospección de clientes, el seguimiento a la cotización y a los pedidos para lograr un mejor nivel de servicio y mayor venta. Mejorar la integración de los procesos operativos con los administrativos, para tener una mejor administración y control contable y financiero. Contar con estructura organizacional solida de la empresa delimitando las responsabilidades de cada departamento y puestos de trabajo. Además de contar con indicadores, reportes y bases de datos que apoyen en su generación para monitorearlos y realizar las acciones pertinentes para mejorar los KPI's de las área de Ventas y Administración.

PROYECTO

• Nombre:

“Institucionalización de PromoPlus”

• Duración: 9 meses

• Etapa: Proyecto

• Prácticas

Implementadas:

Arquitectura Organizacional, Efectividad en Ventas, Control Administrativo, Sistema de Gestión

• Industria/Sector:

Comercialización

RESPUESTA: Reorganizamos la empresa, definiendo los alcances de las áreas, las funciones y responsabilidades de cada uno de los puestos del área Administrativa y Comercial, se definió un sistema comercial que permitiera el seguimiento a la prospección de clientes, a las cotizaciones y pedidos de los clientes, se integraron los procesos comerciales a los procesos de compras y de almacén para tener mayor visibilidad de la información y mejorar el servicio al cliente. Se redefinieron los procesos contables y administrativos y se integraron a los demás procesos operativos de la empresa, para facilitar el control y automatización de la información y de la elaboración de estados financieros. Se implementó una cultura de medición y rendición de cuentas, a través de indicadores clave para cada área que se revisan en foros de gestión.

RESULTADOS: Mayor claridad de las responsabilidades de cada departamento y puesto de trabajo, mayor visibilidad y mejor control de la información y de los procesos para la toma oportuna de decisiones, mayor productividad de los procesos, una cultura mas institucional de la empresa orientada al cumplimiento de objetivos, al trabajo en equipo, a la satisfacción del cliente y a la mejora continua.