

4 de noviembre de 2009

A quien corresponda,

En el período de diciembre del 2008 a noviembre del 2009, en conjunto a London Consulting Group, se llevó a cabo el Proyecto Raíces en nuestra operación de Puerto Rico. El objetivo del proyecto fue “Mejorar el servicio ofrecido a nuestros clientes como ventaja competitiva”.

El trabajo, desarrollado de la mano de nuestro personal, consistió en la integración del equipo comercial de las compañías Nestlé y Gerber tomando como ejes los siguientes puntos:

- Establecer una estructura que permita reducir la duplicidad de procesos de visita y gestión comercial para ofrecer una sola cara al cliente, incrementar la presencia de productos, reducir costos logísticos y mejorar la efectividad de venta.
- Diseñar e implementar un sistema de incentivos basados en el cumplimiento de ventas por cuotas totales, por categorías y penetración de ventas.
- Adiestrar al personal acerca de los nuevos procesos así como las mejores prácticas de pasos de la venta, manejo de góndola, conocimiento de producto, sistemas de incentivos e indicadores.
- Desarrollar un sistema de ruteo eficiente que permita reducir el tiempo de viaje de vendedores y merchandisers.
- Desarrollar indicadores que permitan tener más visibilidad de la operación.

Podemos decir que al cierre del proyecto nuestras expectativas de resultados del proyecto y de economías se han cumplido. A lo largo del proyecto los consultores demostraron un alto compromiso y adaptabilidad a las necesidades de nuestra compañía, cumpliendo con los cronogramas requeridos por nuestra operación y logrando gran empatía con nuestros empleados al implementar en su lugar de trabajo logrando mejoras.

Por todo lo anterior recomendamos ampliamente a esta experimentada firma para el desarrollo de proyectos de rediseño de estructura organizacional.

Atentamente,



Christian Boucaud  
Country Manager  
Nestlé Puerto Rico