



Panamá, 12 de diciembre de 2014.

A quien concierne:

Northbay International es el distribuidor exclusivo de Nike (Calzado, ropa y equipo) para más de 30 países de Latinoamérica, incluyendo Colombia, Venezuela y los países de Centroamérica y gran parte de el Caribe. Inició operaciones en 1980 y tiene su sede corporativa en Panamá. La compañía se consolida hoy como uno de los jugadores más importantes en la venta al por mayor de artículos deportivos de la región.

De mayo a diciembre del 2014, London Consulting Group desarrolló un proyecto para el mejorar nuestros procesos de negocio, abarcando las áreas comercial y compras, logrando los siguientes resultados:

1. Incremento en ventas por medio de las siguientes estrategias:
 - a. Implementación de un modelo de venta cruzada para incrementar la penetración de clientes/productos en el portafolio de la compañía.
 - b. Implementación de un sistema de ampliación de crédito para habilitar la venta a clientes estratégicos.
2. Incremento en margen a través de:
 - a. Implementación de un modelo comercial para impulsar la compra en futuro.
 - b. Diseño de una herramienta de control de descuentos a mercancía vendida.
 - c. Diseño e implementación de un modelo de pricing.
 - d. Reducción de pedidos separados a más de 60 días.

Adicionalmente, y para garantizar la continuidad de los resultados obtenidos a la fecha, se implementaron los siguientes procesos:

1. Sistema de incentivos a la fuerza comercial y de compras alineado a las variables clave de desempeño de la compañía y,
2. Sistema de gestión activa para garantizar una cultura enfocada a resultados.

Al cierre del proyecto el retorno de la inversión es de 5:1 y una proyección a doce meses de 29:1.

Por todo lo anterior recomiendo a London Consulting como una compañía profesional, con una efectiva metodología y alto enfoque a resultados.

Atentamente,

Max Raymond Harari
Gerente General