

“A quien pueda interesar”

MC Logistics es una compañía dedicada a la gestión de servicios logísticos por más de 16 años en República Dominicana siendo una de las compañías más admiradas del país en el sector para el año 2020. Su visión global del negocio, innovadora y con alta orientación al cliente, cuenta con un capital humano de más de 100 colaboradores apalancados en valores como la honestidad, humildad, integridad y pasión. Consilia Logistics es la unidad de negocio de MCL que integra la función de operador logístico y ofrece los servicios de gestiones importación y exportación, trasbordo y almacenaje.

Desde julio hasta noviembre 2021, desarrollamos en conjunto con **London Consulting Group** la extensión del proyecto denominado “*Become*” con enfoque en la transformación organizacional y procesos en las áreas **Comercial y Consilia**. Algunas de las actividades y logros más representativos fueron los siguientes:

I. Proceso Comercial.

Se elevó el nivel de detalle y alcance del tablero de indicadores a nivel de mercado de la mano con el Director Comercial y Gerente de Estrategia y Nuevos Mercados, habilitando más herramientas de análisis para el diseño de estrategias dirigidas con mayor precisión. También se continuó con la implementación del modelo de gestión con especial enfoque en la labor de los Key Account Managers, con el objetivo de profundizar el nivel de análisis y toma de decisiones a través del uso más intensivo de las herramientas de inteligencia de negocios.

II. Consilia Logistics.

Se realizó un mapeo completo del proceso core de la unidad de negocio a través de un ejercicio multidisciplinario de análisis, donde se identificaron y priorizaron oportunidades de mejora, dando como resultado las siguientes iniciativas:

- Desarrollo de sesiones con metodologías ágiles para la identificación de prioridades y definición de objetivos, procesos, roles y responsabilidades, generación de iniciativas de impacto para el proceso comercial y de tecnología de la unidad de negocios.
- Definición de plan estratégico de prospección de clientes a partir del análisis de mercado, identificando nichos meta por tipo de mercancía y volumen de importación de más de 600 prospectos.
- Implementación de herramientas para la gestión comercial como el Dashboard de Ventas y Plan de Visitas.
- Implementación de foro de planificación semanal entre ventas y operaciones, permitiendo visibilidad suficiente para la toma de decisiones proactiva en función de la demanda.
- Implementación de comité semanal de tecnología entre la Gerencia de Operaciones Consilia y el Gerente de Tecnología y Proyectos y para darle peso estratégico a los procesos y plataformas orientadas al cliente.
- Rediseño de la estructura organizacional a partir del levantamiento de listas de actividades, rebalanceo de cargas de trabajo y tramos de control bajo un modelo flexible para responder a la demanda cambiante de trabajo.
- Definición de descriptores de puesto para las posiciones administrativas de la unidad de negocio.
- Definición de día típico del Coordinador de Operaciones que permite estandarizar su labor operativa y asegurar que las actividades clave de la operación sean cubiertas.
- Definición de indicadores y diseño de Dashboard para la gestión de los factores clave del área.

Por lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida, que contribuye al cambio cultural a través de la implementación práctica de soluciones hombro a hombro, el liderazgo y compromiso para capitalizar mejoras en la organización en el corto plazo.

Atentamente,


Miguel Melo
Director Comercial


Víctor Hugo Polanco
Director Administrativo