



A quien corresponda,

La presente tiene como objetivo expresar nuestro agradecimiento y satisfacción por el trabajo realizado durante el Proyecto, específicamente en las áreas Comercial y de Flujo de Pedido en la Gerencia Regional de Santa Cruz realizados durante el primer semestre del año 2011 y con el cual se obtuvieron los siguientes resultados cuantitativos y cualitativos.

#### **Comercial**

- Capacitación de **52** empleados del área comercial a nivel nacional (Santa Cruz, La Paz y Cochabamba) entre Vendedores, Supervisores y Jefes en Herramientas de Habilidades Comerciales.
- Diseño e implementación de un Sistema de Ruta Ventas en consumo y mostrador que significó un incremento del contacto en un **64%** en los clientes "A" y "B" y en un **300%** en los clientes "C".
- Diseño e implementación de la herramienta de Pedido Sugerido en el reporte de "Hoja de Ruta", con el que se asegura ofertar como mínimo la compra histórica (mix) realizada por el cliente.
- Diseño e implementación de una herramienta de Venta Cruzada para la fuerza de ventas de consumo, con el que se logró un mayor enfoque de la gestión comercial hacia aquellos productos de mayor demanda en clientes con mayor potencial de compra.
- Incremento del tiempo de supervisión activa del Supervisor de Ventas de **0%** a **50%** en promedio.

#### **Almacén y Flujo de Pedido**

- Reajuste en los niveles de inventarios de almacén, retirando del mismo el **46%** de los códigos almacenados por baja rotación.
- Diseño e implementación de herramienta de control de despachos. Incremento de Supervisión Activa de **3%** a **59%**.
- Disminución del tiempo de preparación de pedidos de **60 min** a **30 min** en promedio.
- Disminución del tiempo de entrega de los pedidos locales de **72 horas** a **45 horas** en promedio.
- Reducción de **15** pedidos pendientes en promedio a 0 por motivos de despacho.

Adicional a estos beneficios, se han logrado mejoras en las prácticas de trabajo, cambios en la cultura organizacional hacia un mayor enfoque a resultados, contando con un eficiente análisis basado en indicadores de gestión. Se impulsó el rediseño de los principales procesos operativos, en los cuales fue muy valiosa la participación y acompañamiento que London realizó a todo el personal involucrado, asegurando que las recomendaciones y los cambios propuestos fueran implementados de forma adecuada.

A la fecha hemos logrado un retorno económico al cierre de Junio de **1.2:1** esperando una proyección a un año de un **3.1:1**.

Por todo lo mencionado anteriormente no dudo en recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa de consultoría de alto profesionalismo, con excelente metodología de trabajo y un claro enfoque a resultados, capaz de alcanzar los objetivos planteados en este tipo de proyectos.

Patricia Razniecek  
Gerente General – Pinturas Monopol

