



11° Encuentro de Dirección Comercial y Supply Chain

La única jornada que reúne a directores comerciales y de supply chain del sector de Gran Consumo para ser más competitivos, sostenibles y eficientes en un entorno cada vez más complejo y que puede dar una visión holística de la importancia en la eficiencia de los surtidos, clave en el momento actual

09 de abril

Hotel Ilunion Pio XII
Avda. de Pio XII, 77
28016. Madrid

De 10:00h a 14:30h y Cóctel
networking

¿Por qué asistir?

- Ante el nuevo panorama cada vez más complejo y donde hay mayor presión hacia los márgenes, es imprescindible una visión conjunta de la Cadena de Valor así como la alineación de objetivos para conseguir abordar con éxito el retador escenario actual: inflación, estancamiento de volumen y eficiencia.
- Las empresas que son más flexibles y colaborativas son las que demuestran una mejor capacidad de reacción ante este entorno cada vez más desafiante.
- En esta jornada, pondremos foco en detectar las mejores prácticas para conseguir un surtido eficiente, integrando a todos los agentes de la cadena de valor.

Objetivos de esta Jornada

- Compartir buenas prácticas a través de casos de empresas que comparten la cadena de valor con una visión 360°, trabajando cada vez más de forma integrada y colaborativa entre las Áreas Comerciales y de Supply Chain.
- Identificar metodologías para conseguir un portfolio óptimo que permita surtir de una forma más eficiente.
- Identificar los principales aprendizajes aplicados por empresas que han mejorado su gestión del surtido con visión 360°.

Con la participación de



Dirigido a

- Directores y responsables comerciales, RGM, trade marketing y marketing.
- Directores y responsables de aprovisionamiento, customer service, logística y supply chain.
- Directores generales y gerentes de PYMES.

Programa

9:30h Café de bienvenida y acreditaciones

10:00h Inicio de la Jornada

- **Eficientar el surtido con una visión 360°**

Ante el contexto actual, se presentarán los resultados del sondeo de Aecoc realizado al sector que analiza y aporta KPI's sobre la colaboración entre las áreas de Comercial y Supply Chain y el modelo actual de trabajo en torno a la eficiencia del surtido, extrayendo best practices y recomendaciones al respecto.

Andreu Cerdà - Responsable de Procesos Logísticos - AECOC

Maite Echeverría - Responsable Customer Management - AECOC

- **Reconectando las áreas de comercial y supply**

Juver compartirá los aspectos clave de la integración de su modelo comercial con un modelo de operaciones, así como los resultados que está aportando este nuevo modelo en las tácticas comerciales, poniendo el foco en cómo surtir de forma más eficiente al cliente

Joaquín Jiménez - Director Comercial y Marketing - JUVER

- **La Optimización del Portfolio, acción y compromiso de todos: visión 360**

Mahou San Miguel presentará su modelo de colaboración interdepartamental para mantener su Portfolio optimizado y como clave para el desarrollo del Negocio y la mejora de la resiliencia.

Carmen Calama - Directora de Proyectos Transversales de Operaciones - MAHOU SAN MIGUEL

- **Mesa debate: Cómo conseguir un portfolio óptimo para surtir de forma eficiente.**

Debatiremos en torno a las best practices y puntos de mejora de fabricantes y distribuidores de las áreas de comerciales y de supply para hacer frente a la realidad actual:

¿Cómo trabajar de forma conjunta y conseguir un surtido óptimo?

¿Cuáles son los puntos críticos que impiden manejar portfolios más eficientes?

¿Dónde están los mayores retos y de qué forma plantea el sector superarlos?

¿Qué buenas prácticas desde la óptica de la distribución hay en el mercado que podamos compartir?

Miguel Ángel Santamaría - Dirección Aprovisionamiento - DIA

Clara Duque - Directora Oferta Producto Alimentación LS, DPH y Carburantes - ALCAMPO

Iván Luna - Sales Director Henkel Consumer Brands - HENKEL

Ismael Martínez-Acitores - Director Supply Chain - CAMPOFRÍO

- **Business Humor: acercando posiciones entre comercial y supply sin morir en el intento**

A través de las emociones, ofreceremos a los equipos de comercial y supply herramientas para acercar posiciones, mejorar su comprensión mutua y trabajar de forma efectiva hacia objetivos compartidos.

Fernando Vaquero - Business Humor

13.30h Cocktail networking

14.30h Fin de la jornada

Product Managers AECOC



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.



**Andreu Cerdà
Sorribes**
Resp. Procesos
Logísticos

Patrocinado por



Precios

- **No socio 330€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 275€**
IVA general (21%) / asistente