

JORNADA AECOC COMERCIAL Y MARKETING



2ª Edición Category Management Forum

En esta jornada, compartiremos proyectos de gestión por categorías realizados el último año por líderes de la distribución, en colaboración con fabricantes, y que serán presentados por sus protagonistas.

-

08 de octubre

Rafael Hoteles Atocha
Mendez Alvaro, 30
28045. Madrid

-

De 09:30h a 15:30h. Incluye
café de bienvenida y cóctel
networking.

¿Por qué asistir?

En un contexto donde es fundamental seguir creando valor en las categorías y adaptarnos a un consumidor y un mercado cambiantes, es muy importante reforzar la colaboración entre fabricantes y distribuidores trabajando en proyectos de gestión por categorías.

En esta jornada podrás conocer los mejores casos de la distribución, en colaboración con fabricantes, lo que permitirá aprender sobre qué están haciendo referentes del sector en gestión por categorías.

Conoceremos también la situación actual del sector Gran Consumo en materia de proyectos de gestión por categorías, ¿están colaborando realmente fabricantes y distribuidores para crear valor en las categorías? (Incluye presentación de resultados Sondeo AECOC).

Objetivos de esta jornada

- Trasladar al sector de Gran Consumo la importancia de trabajar en proyectos de gestión por categorías entre fabricantes y distribuidores.
- A través de casos de empresas conocer las mejores prácticas relacionadas con proyectos de gestión por categorías en colaboración fabricante y distribución.
- Saber cómo están abordando las empresas del sector la gestión óptima del surtido y el plan promocional en el entorno actual de máxima competencia en el mercado.
- Conocer qué tendencias y casos se están llevando a cabo más allá de nuestras fronteras y pueden suponer una oportunidad en nuestro mercado.
- Participarás en sesiones de debate y networking entre la comunidad de Trade Marketing y Category Management.

Con la participación de



Dirigido a

- Fabricantes: Directores y responsables de las áreas de Comercial, Marketing, Category Management, Shopper Marketing, Trade Marketing, Revenue Growth Management.
- Distribuidores: Directores y responsables de las áreas de Ventas, Marketing, Comercial.

Programa

09:30h - 10:00h Café de bienvenida y acreditaciones

10.00h Inicio de la jornada

SITUACIÓN ACTUAL. El sector del Gran Consumo en materia de proyectos de gestión por categorías.

¿Cómo están colaborando fabricantes y distribuidores en el contexto actual? ¿Cuáles son las barreras existentes? ¿Qué oportunidades nos ofrece trabajar conjuntamente con visión de categoría?

Conoceremos los resultados del 2º Barómetro AECOC de colaboración en Category Management.

Albert Martínez - Responsable de Shopper Marketing - AECOC

MASTER CLASS. Category Management con...

De la mano de retailers líderes del sector conoceremos su posicionamiento en Category Management, como trabajan en colaboración con las marcas y que expectativas tienen en cuanto a este tipo de proyectos, así como profundizaremos en los resultados de un caso en colaboración en concreto con un fabricante para desarrollar la categoría.

- **EROSKI**

Eroski y Unilever mostrarán, como a través del modelo colaborativo de Eroski con sus proveedores y en base a los datos compartidos, han conseguido implantar un cambio de estrategia para las marcas Rexona y Dove sus tiendas. Este proceso les ha permitido obtener buenos resultados y mejorar el rendimiento de la categoría.

Leticia Bilbao - Responsable de Surtidos y Planogramación - EROSKI

Manu Martínez - Responsable Comercial Sección Perfumería - EROSKI

David Jiménez - Director de Cuentas Nacionales & Retail Execution - UNILEVER

Ana Arnaiz - KAM Perfumería - UNILEVER

Kathelijine Berjhout - NRM Analyst - UNILEVER

- **CARREFOUR**

Carrefour y Mondelez International compartirán cómo gracias a un acuerdo de patrocinio entre Mondelez y La Liga, han conseguido llevar a cabo un plan de activación junto a Carrefour para las marcas Oreo y Milka. Este proceso de colaboración les ha permitido superar con éxito el desafiante contexto que afrontan las categorías de galletas y chocolates.

Roberto Sobrino - Director Desarrollo de Ventas PGC - CARREFOUR

Raúl Rodríguez - Head of Category Management - CARREFOUR

María Suárez - Commercial Lead - MONDELEZ INTERNATIONAL

Alberto Castillo - Sponsorship Manager - MONDELEZ INTERNATIONAL

- **AHORRAMÁS**

Ahorramás y L'Oreal compartirán como, tras un gran desarrollo y evolución de la sección de perfumería desde 2019, se detecta una gran oportunidad de mejora en uno de las categorías, lo que les ha llevado a conseguir grandes resultados. Así es como nace el skin corner.

Almudena Jiménez - Compradora categoría Skin - AHORRAMÁS

Diego Cagigas - Category Manager - L'ORÉAL

- **Más allá de nuestras fronteras: Fidelización para construir valor en Category Management con Sonae MC**

En un mercado en constante evolución, donde el consumidor exige cada vez más y la competencia se intensifica, la fidelización se posiciona como una palanca clave en la creación de valor conjunto entre fabricantes y distribuidores. Sonae MC compartirá su experiencia en construir relaciones duraderas y rentables con el shopper, integrando inteligencia de cliente, segmentación relevante y propuestas personalizadas en el marco de la gestión por categorías.

Los asistentes podrán conocer buenas prácticas concretas, fundamentadas en datos reales del sector, que reflejan cómo alinear las estrategias de fidelización con la gestión dinámica de categorías puede

traducirse en crecimiento sostenible y diferenciación.

Claudia Duarte - Senior Marketing Manager - SONAE MC

Carito Kanashiro - Head of Marketing & Latam - TCC GLOBAL

14:30h Cocktail Networking

15:30h Fin de la Jornada

Product Manager AECOC



Albert Martínez
Resp. Shopper
Marketing

Patrocinado por



Precio

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