



Inteligencia Comercial en Gran Consumo

En esta jornada veremos cómo avanza el sector a través del análisis del dato de sell-out en el ámbito comercial

16 de junio

AECOC Centro de Formación de Madrid

Avda. del General Perón, 38 -
Edificio Master's 1 - Planta 5ª
28020. Madrid

De 10:00h a 14:30h. Incluye
cóctel networking.

¿Por qué asistir?

Conoceremos la situación actual de la colaboración entre distribuidores y fabricantes en cuanto a proyectos colaborativos en base a datos para una toma de decisiones más informadas (incluye presentación resultados sondeo Aecoc)

Conoceremos las best practices de distribuidores en colaboración con sus proveedores en torno al dato.

Se expondrán casos que demuestran cómo crecer y ser más eficientes a través de la compartición y uso del dato.

Objetivos de esta Jornada

- Trasladar al sector de Gran Consumo el impacto que tiene la compartición de datos entre fabricantes y distribuidores y cómo la activación conjunta se convierte en una clara ventaja competitiva en entornos como el actual.
- Ejemplificar mediante casos de empresas líderes los beneficios del uso de datos comerciales en la toma de decisiones y en la activación de las palancas comerciales clave.

Dirigido a

- Dirección Comercial, Dirección y equipos de Trade Marketing, KAM y perfiles comerciales de empresas fabricantes del sector de Gran Consumo.
- Dirección Comercial y Dirección y jefes de compras de empresas de la distribución de Gran Consumo.

Product Manager AECOC



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.

Precios

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