



12º Encuentro de Dirección Comercial y Supply Chain. Ventas que crecen cuando la cadena se fortalece

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

22 de abril

Online.

Online

-

De 10:00h a 14:00h

¿Por qué asistir?

- Ante el nuevo panorama cada vez más complejo 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.
- Las empresas que son más flexibles y colaborativas son las que demuestran una mejor capacidad de reacción ante este entorno cada vez más desafiante.

Objetivos de esta Jornada

- Compartir buenas prácticas a través de casos de empresas que comparten la cadena de valor con una visión 360º, trabajando cada vez más de forma integrada y colaborativa entre las Áreas Comerciales y de Supply Chain.
- Identificar los principales aprendizajes aplicados por empresas que han mejorado su gestión conjunta entre comercial y supply.

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

10.00h Café de bienvenida y acreditaciones

10.30h Inicio de la Jornada

- **Estado actual de la colaboración entre comercial y supply: resultados del sondeo**

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. Concretamente se abordará la colaboración en torno a la previsión de la demanda, la activación comercial y la disponibilidad de producto en el lineal, extrayendo best practices y recomendaciones al respecto.

Andreu Cerdà – Responsable de Procesos Logísticos – AECOC

Maite Echeverría – Responsable Customer Management – AECOC

- **Colaboración para la excelencia operativa**

En esta ponencia se abordará cómo la mejora en la relación diaria entre proveedor y cliente se ha convertido en una palanca clave para elevar el nivel de servicio y la eficiencia operativa. Una sesión práctica que pone en valor cómo la colaboración real entre comercial y supply, fabricante y distribuidor, genera resultados tangibles.

Diego Arroyo - Gerente Compras CGT Perfumería - Mercadona

Marcos Cabrera - Customer Collaboration Lead Spain - Unilever

Alba Gonzalez - Group Value Channel Manager - Unilever

- **Ganar eficiencia promocional**

En un mercado donde más del 25% de las ventas de las marcas fabricantes se genera bajo actividad promocional y donde solo una de cada tres promociones no son incrementales, buscar bolsas de eficiencia es hoy más importante que nunca. Nestlé compartirá cómo las áreas comercial y de supply chain trabajan de forma conjunta para superar estos retos y mejorar la eficiencia en el punto de venta.

Gustavo Rocafort - Head of Customer Supply Chain - Nestlé

Rai Cararach - Corporate Sales Director - Nestlé

- **Niveles de disponibilidad en lineal**

Laia Balañà - Responsable de proyectos - AECOC

table

```
{mso-displayed-decimal-separator:"\,";
mso-displayed-thousand-separator:"\.";}
```

tr

```
{mso-height-source:auto;}
```

col

```
{mso-width-source:auto;}
```

td

```
{padding-top:1px;
padding-right:1px;
padding-left:1px;
mso-ignore:padding;
color:black;
font-size:10.0pt;
font-weight:400;
font-style:normal;
text-decoration:none;
font-family:Arial;
mso-generic-font-family:auto;
mso-font-charset:0;
text-align:general;
vertical-align:bottom;
border:none;
white-space:nowrap;
mso-rotate:0;}
```

.xl107

```
{color:windowtext;
font-weight:700;
font-family:Calibri;}
```

```
mso-generic-font-family:auto;
mso-font-charset:0;
vertical-align:middle;
border:.5pt solid black;
background:white;
mso-pattern:black none;
white-space:normal;}
```

Ignacio Biedma - Account Development Manager - NIQ

- **La disponibilidad en tienda: clave para impulsar las ventas**

La disponibilidad en tienda es una condición necesaria, pero no suficiente, para cerrar una venta. En esta presentación de ALDI, analizaremos cómo la compañía ha preparado sus procesos, sistemas y organización para mantener altos niveles de disponibilidad. Además, abordaremos cómo la colaboración constante entre los equipos de operaciones y comerciales ha sido uno de los factores clave de éxito en su crecimiento actual.

Jose Manuel Sala - Planning & Replenishing Director - Aldi

13:30h Cocktail networking

14.00h 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