

JORNADA AECOC COMERCIAL Y MARKETING



Inteligencia Comercial en Gran Consumo

Descubre las claves de la nueva inteligencia comercial: cómo las compañías líderes transforman la información en decisiones ágiles y ventajas competitivas reales.

08 de julio

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.

Con la participación de



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.

Programa

9:30h Café de bienvenida y acreditaciones

10:00h Inicio de la Jornada

- **Situación actual. Sondeo anual: Uso de los datos para impulsar la Inteligencia Comercial**

¿Cómo están colaborando fabricantes y distribuidores en el entorno actual?

¿En qué ámbitos se colabora más, dónde hace falta una visión conjunta y qué uso se le está dando a la inteligencia artificial?

¿En qué dirección están evolucionando los diversos perfiles comerciales?

Maite Echeverría - Responsable Customer Management - AECOC

- **El poder del dato compartido: Estrategia y casos de éxito en la colaboración entre Carrefour y Arla Foods**

Carrefour y Arla Foods expondrán casos de éxito prácticos que demuestran el impacto directo del uso de los datos compartidos en el negocio.

Salvador Subirats - Head of Sales - CARREFOUR LINKS

Juan García Sanjuan - Director Comercial - ARLA FOODS

- **Frit Data Solutions: Compartir datos para multiplicar resultados**

Frit Ravich compartirá los aprendizajes extraídos a través de su plataforma de eficiencia comercial para el canal independiente. A través de casos prácticos, veremos cómo se transforma el conocimiento de mercado en una herramienta estratégica colaborativa para todo el sector.

Ignasi Moreno - Pricing & Analytics Manager - FRIT RAVICH

- **Estrategia data-driven para el crecimiento del negocio**

Liquats Vegetals participará en esta jornada para mostrar cómo el uso de diferentes fuentes de datos permite optimizar sus palancas comerciales clave e impulsar el desarrollo de la categoría.

Marina Valentí - Trade Marketing Manager - LIQUATS VEGETALS

Laura Gallego - Trade Marketing Director - LIQUATS VEGETALS

13:30h Cocktail networking

14.30h Fin de la Jornada

Product Manager AECOC



Maite Echeverría

Resp. Customer
Mgmt.

Patrocinado por



Precios

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