ToolsGroup patrocina el 'II Encuentro Dirección Comercial y Supply Chain' organizado por AECOC

AECOC reunirá a los líderes del sector en este encuentro único, en el que se ofrecerá una visión 360º sobre cómo incrementar las ventas conjuntamente a través de la cadena de suministro

ToolsGroup, proveedor líder global de soluciones en Planificación de la Cadena de Suministro y en Demand Analytics, será el patrocinador del II Encuentro 'Dirección Comercial y Supply Chain', organizado por AECOC, que tendrá lugar el próximo 18 de mayo en Madrid.

Se trata de un encuentro único, cuyo objetivo común serán las promociones, y en el que se ofrecerá una beneficiosa visión 360º, como manera de entender la nueva cadena de valor, más integrada y colaborativa, donde las áreas comerciales y de operaciones alinean objetivos y procesos para mejorar los niveles de servicio, la previsión de la demanda y la disponibilidad del producto con efecto directo en el crecimiento en las ventas.

Actualmente, el 28% de las ventas en el sector se consiguen a través de la actividad promocional y más de la mitad de las promociones no son rentables. Además, el índice en la visión 360º por parte de las empresas es aún muy bajo, del 27%. Por otro lado, el 77% de los directores comerciales ven prioritario que las áreas de operaciones sean más flexibles y tengan una mayor orientación a las ventas. Y, el 80% de los directores de supply chain coincide en que el gran reto está en participar en la toma de decisiones conjunta y en una mejor comunicación entre ambas áreas.

Entre los objetivos de la jornada, figuran sensibilizar sobre la importancia en el alineamiento de objetivos entre las áreas comerciales y de operaciones, buscar la convergencia entre Comercial y Logística y, finalmente, identificar las principales barreras entre departamentos, priorizando las áreas de trabajo conjunto.

El evento está dirigido a directores y responsables comerciales en la actividad promocional; directores y responsables de aprovisionamiento, logística y cadena de suministro; mandos intermedios, técnicos y profesionales de las actividades que se desarrollan en las áreas comerciales, marketing y operaciones. Por último, a directores generales y gerentes de PYMES.

El Director Comercial de ToolsGroup, Sr. Ricard Pascual, afirma a este respecto "esta es una magnífica plataforma para compartir nuestras últimas soluciones en este sentido. La compañía, experta en conocimiento y en soluciones punta de lanza para la optimización de la Supply Chain dispone actualmente de dos innovadoras soluciones que ayudan a contribuir la alineación de objetivos y procesos entre Directores Comerciales y Directores de Supply Chain: la tecnología Machine Learning, para la planificación de las Promociones, y la Demanda Colaborativa (DCH-Demand Collaboration Hub), con las que se mejora la visibilidad, la calidad y el nivel de detalle de la previsión, que

mostraremos ampliamente en la jornada, junto con algún caso de éxito”.

Así, en definitiva, este foro identificará las principales líneas de actuación entre los Directores Comerciales y de Supply Chain de las principales compañías del Sector del Gran Consumo en España, tanto de la fabricación como de la distribución. Danone y Grupo Eroski participarán en la mesa debate, al igual que CAPSA (Central Lechera Asturiana), Gadisa, y P&G Iberia. A destacar, también las intervenciones por parte de los representantes de AECOC, concretamente del Área de Demanda y del Área de Logística y Transporte.

Acerca de ToolsGroup

ToolsGroup, proveedor líder en Soluciones Powerfully Simple en el área de Demand Analytics y Planificación de la Cadena de Suministro, es el socio innovador de las compañías que quieren alcanzar la excelencia en el Nivel de Servicio con el menor coste global en inventario y calcular su Forecast con un alto nivel de exactitud (Forecast Accuracy).

Ofrece al mercado las Soluciones más innovadoras y avanzadas que permiten a las empresas automatizar sus procesos de planificación, mejorar el Forecast Accuracy, la planificación de las promociones, optimizar el inventario y dar Niveles de Servicio excelentes al cliente, siempre con el menor coste global en términos de inventario y de transporte. La filosofía que subyace en sus soluciones es la de Powerfully Simple, sistemas potentes y sencillos de soporte a la decisión, muy inteligentes y amigables para el usuario.

ToolsGroup cuenta con más de 70 clientes en España, empresas líderes en sus respectivos sectores: ABM Rexel, Acciona Energía, Alcampo, Alkar, Amara, ARC Distribución Ibérica; Bellota Herramientas, BYG, Cepsa, Cerealis, CPE (Corporación Patricio Echeverría), Daba, S.A. (Nespresso), Deóleo, Eroski, Eurofred, Feyc Rodamientos, Fluidra, Gas Natural, Grupo Gallo, Hero, INDO, Krafft; La Sirena, Labbox, Mahou San Miguel, Mantequerías Arias, Mitsubishi Electric, Panrico Donuts, Repsol, Sabic, Saloni Cerámica, Soler & Palau, Supermercados Covirán, Supermercados Simply y Velcro, entre otros.

Para más información póngase en contacto con <http://www.toolsgroup.com>

Nota: Si desea más información sobre ésta u otras nota de prensa de ToolsGroup, puede ponerse en contacto con Mar Borque & Asociados Teléfono: 93 241 18 19. e-mail: marborqueasociados@marborqueasociados.com. www.marborqueasociados.com

Datos de contacto:

Mar Borque
Directora
932411819

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing](#) [Logística](#) [Eventos](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>