



Sintra, Janeiro de 2011

CARTA DE REFERÊNCIA

PARMALAT PORTUGAL contratou a ABS Consultoria, multinacional Brasileira especializada em gestão de operações, com o objectivo de diagnosticar e identificar oportunidades de melhoria e desenvolver e implementar um projecto de Gestão Comercial.

O trabalho foi desenvolvido através de uma parceria PARMALAT/ABS CONSULTORIA, durante o período de Janeiro de 2009 até Janeiro de 2011. Neste trabalho foram desenvolvidas e implementadas ferramentas e metodologia de Planeamento, Controlo, Indicadores e Acção, passando desde a classificação de Clientes em função do seu potencial, definição do nível de serviço pretendido até o desenvolvimento de um modelo de gestão que envolveu toda a estrutura na análise e procura de melhores indicadores de desempenho.

Foi realizada uma avaliação da estrutura comercial perante a necessidade para o atendimento dos seus clientes, optimização da distribuição de vendas semanais face ao aumento da rentabilidade das mesmas, implementação do sistema SGIC (Sistema de Gestão de Indicadores Comerciais), formação da estrutura comercial em temas de negociação, processo de venda, atitude perante a mudança, comunicação e gestão.

O projecto caracterizou-se ainda pela total integração da equipa de ABS com a equipa da Parmalat, aspecto de grande relevância para o sucesso atingido.

Atestamos a competência e o profissionalismo da equipa de consultores de ABS no desenvolvimento e implementação das ferramentas de gestão para a melhoria de produtividade.

Colocamo-nos à disposição para referenciar o trabalho da ABS Consultoria.

Cláudio Cattaneo

Gerente e

Director Geral

António Franco

Gerente e

Director Adm. e Financeiro

Ronald Steiner

Director Vendas



Fábrica - Águas de Moura