

Abóboda, 10 de Janeiro de 2011

A HAGER Sistemas Eléctricos Modulares, S.A., contratou a ABS Consultoria para analisar os processos relacionados com a gestão operacional das vendas e propor um método para a tornar mais eficiente e eficaz.

A ABS Consultoria realizou um diagnóstico e identificou várias oportunidades de melhoria associadas à gestão operacional das vendas. Assim, foi proposto um Projecto para implementação do modelo de gestão ABS (PCIA – Planeamento, Controlo, Indicadores, Acção).

Durante o Projecto foi revisto o sistema de gestão e seus processos, tendo como objectivo a eficiência e a eficácia das equipas comerciais:

- Redefinição das Zonas atribuídas aos técnicos comerciais
- Actualização do Património de Clientes de cada técnico comercial
- Definição dos Indicadores de Desempenho
- Sistematização dos registos de visitas no CRM
- Implementação do Plano Semanal de actividades
- Implementação do conceito nível de serviço
- Implementação do roteiro da reunião semanal de acompanhamento
- Implementação do Plano de Acção.

Foram ainda realizadas três sessões de formação onde foram abordados os temas: o processo da mudança, o desafio à performance e a comunicação para a direcção.

Consideramos que a ABS Consultoria atingiu os objectivos desejados tendo conduzido de forma eficaz o processo de mudança associado a este Projecto, demonstrando uma elevada competência profissional.



Miguel Soares Franco
Administrador