

Córdoba, 21 de Julio de 2011

PROYECTO OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES

HORMIGONES MINETTI

HORMIGONES MINETTI contrató a **ABS Consultoría** con el objetivo de desarrollar un **Proyecto de optimización y mejora** en los procesos contenidos dentro Área Comercial incluyendo los sub-procesos de **Pre-Venta** (Mercado, Planificación de Despachos y Ventas, Gestión de Cotizaciones), de **Venta** (Alta y Modificación de Clientes, Asignación de Límites de Crédito, Facturación y Cobranza), de **Post-Venta** (Seguimiento de cuentas y gestión de reclamos).

El proyecto fue planeado y ejecutado en 22 (veintidós) semanas incluyendo a las regiones de Córdoba, Rosario y Buenos Aires. A lo largo del proyecto se vio involucrada toda la estructura de **HORMIGONES MINETTI** así como también los sectores de **CEMENTOS MINETTI** vinculados al proceso comercial. Se estableció así un compromiso con un equipo de consultores en la aplicación de la **Metodología ABS^R** identificando oportunidades, proponiendo, desarrollando e implantando soluciones, a fin de organizar y re-definir los procesos existentes de acuerdo a las características de **HORMIGONES MINETTI**.

Para garantizar los objetivos propuestos, el proyecto tuvo las siguientes etapas:

- **Relevamiento de Procesos y Procedimientos Existentes (Relevamiento de documentos, Entrevistas con Usuarios y Mapeo de Procesos)**
- **Diagnóstico de Oportunidades de mejora para cada sub-proyecto**
- **Identificación de paquetes de trabajo a desarrollar durante el proyecto**
- **Definición de nuevos procesos**
- **Desarrollo de Herramientas y Software**
- **Implementación y Capacitación**

MEJORAS: A través del trabajo realizado por ABS, obtuvimos un **desarrollo más efectivo de las actividades del sector así como un ambiente de mayor cooperación y trabajo en equipo** entre las áreas involucradas en el proyecto. Hoy puede observarse un proceso más planificado, controlado y organizado así como una amplia Visión del Desempeño y de las Oportunidades de Mejora en nuestros Procesos Comerciales. Hoy tenemos una mejor definición de los puestos de trabajo de nuestros vendedores y administrativos; una visión global e integrada del proceso comercial y de su interrelación con el resto de las áreas; un mejor entendimiento del fin de cada tarea realizada como parte del proceso; un mejor entendimiento de los sistemas de información existentes en la empresa y cómo aplicarlos para tener una visión más estratégica; mayor sinergia en el proceso y mayor anticipación a los problema.

Fueron también puntos destacados del trabajo de ABS:

- Constante interacción con nuestra gente y habilidad de involucramiento;
- Desarrollo conjunto de las Acciones de Mejora;
- Habilidad en la resolución de los puntos de resistencia;
- Calidad técnica del trabajo y de las herramientas implantadas;

Adicionalmente a los resultados obtenidos, aseguramos el profesionalismo y competencia del equipo de consultores de ABS Consultoría, por lo que estamos a su entera disposición como referentes del trabajo realizado.

Saludos Cordiales.



Tristán Ríos
Jefe Regional Córdoba



Manuel Sirtori
Gerente Canal Constructoras