

ADAM FOODS IMPLEMENTA LA SOLUCIÓN CPG SALES PARA LOS ACUERDOS COMERCIALES FUERA FACTURA



CPG SALES es una herramienta ágil, flexible e intuitiva que nos facilita la gestión de registro y asignación de cargos a plantilla comercial, así como el seguimiento de la misma versus los cargos recibidos.

Josep Navas, Responsable Customer Service



Desafíos

- Proyecto con deadline sin posibilidad de retraso 1 de Enero 2021
- Gestión de una gran cantidad de cargos emitidos por el cliente
- Mantenimiento de las plantillas negociadas desde herramienta actual del cliente



Solución

- Implantación Add-on CPG Sales
- Lanzamiento diario de cálculos y mensual en firme con apuntes FI y COPA
- Interfase a la solución Web para creación, modificación y seguimiento de acuerdos para comercial



Benefios

- Aumentar la agilidad en los cálculos y eliminar errores.
- Facilitar el control administrativo, en la gestión de todos los cargos recibidos por clientes.
- Agilizar el proceso anual de rappels.



¿Por que elegir NTT DATA Business Solutions?

- Equipo con experiencia.
- Éxitos contrastados en anterior proyectos.
- Mismo equipo desde la oferta inicial, hasta la implementación y mantenimiento.



Industria Productos Consumo

Productos Fabricación y comercialización de productos alimenticios

Número de Empleados 1001-5000 empleados (2021)

Sede Central Barcelona

Otras empresas del grupo España y Portugal CUETARA, S.L.U.

(Tostarica, Napolitanas...) GRANJA SAN FRANCISCO, SLU

GALLETAS ARTIACH, S.A.U. (Dinosuarus, Filipinos...) TRIGORICO

(Panrico,..) LP FOODIES (La Piara, Bocadela...) NUTPOR (Portugal)

6 meses De Proyecto



Grupo Adam Foods

Adam Foods y todas sus sociedades, que se dedican a la producción y distribución de productos alimenticios de primera calidad en España y Portugal. Necesitaban eliminar su herramienta anterior, externa a SAP, que generaba una serie de interfases diarias dentro del sistema; se optó por el Addon CPGSales para la creación, modificación y seguimiento de acuerdos ya que es una solución contrastada en otras compañías dedicadas al sector gran consumo. Todo ello para conseguir una cuenta de resultados donde se pueda obtener el precio neto de producto, teniendo en cuenta la condiciones en factura como los pactos fuera factura.

Introducción

Crearon cuatro puntos focales dentro del proyecto:

- Instalación y adaptación a campos de negociación propios de Adam Foods del ADDon CPGSales
- Reuniones de trabajo y análisis con la responsable de los equipos comerciales y con el equipo responsable de la Web del equipo comercial
- Análisis de las problemáticas en la creación, asignación y contabilización de los cargos recibidos por parte de los clientes con el responsable del equipo de atención al cliente
- Definición detallada con el equipo de IT interno de Adam Foods del reporting diario de precio neto a nivel más bajo (destinatario / material)

Detalles de Proyecto

El arranque se realizó durante el mes de Enero sin complicaciones. Se realizó un seguimiento exhaustivo de los resultados calculados diariamente y de las provisiones contables y analíticas (COPA) mensuales.

El control de los estados de los acuerdos creados, así como su estado financiero lo realizaron desde el inicio el equipo de ventas y su responsable directo. Durante el primer mes, se detectaron una serie de incidencias que se pudieron resolver antes del lanzamiento en firme de las provisiones contables de final de mes.

Se realizó un seguimiento exhaustivo de los rappels anuales y así dar por finalizado el proyecto en el momento de la generación de abonos por rappel.

Evaluación

Obtención diaria del coste de venta tanto de las condiciones en factura como las condiciones fuera factura. Con la solución implementada se ha conseguido tener en SAP todos los acuerdos y negociaciones pactadas con el cliente que no están reflejadas en las facturas y que hasta entonces se gestionaban en una herramienta externa a SAP. Se ha mejorado el tratamiento para el equipo de SAC para gestionar la gran cantidad de cargos que reciben, pudiéndolos asignar a sus acuerdos específicos y así obtener las rentabilidades de cada una de las acciones promocionales, realizadas en cada uno de los clientes.

Follow us on



NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator