



Casos con oportunidad de mejora

Avance a Septiembre 2023



Tracking de Pedidos

Antes: Necesidad de tener trazabilidad real del estado de los pedidos.



Hoy: El equipo Customer Services trabaja en la recolección de datos de clientes para poder ofrecerle una trazabilidad de los pedidos real a los clientes.



Siguientes Pasos: Se está terminando la recolección de datos de los clientes para iniciar piloto de tracking de pedidos en Colombia.

5 Sesiones de trabajo

8 Personas involucradas en la solución

85% De avance en la solución

9 Horas de trabajo

Áreas funcionales (Customer Services, Logística y distribución y Supply)

3





Capacitación FF.VV

Antes: Necesidad de contar con capacitaciones por parte de MD y KT en información relevante para su rol.



Hoy: El equipo de MD y KT realizó sesiones en donde se explicó el procesos para llevar a cabo las capacitaciones al equipo de ventas.



Siguientes Pasos: Continuidad al Workshop realizado por KT a los hallazgos encontrados.

5 Sesiones de trabajo

135 Personas impactadas

100% De avance en la solución

2 Áreas funcionales (MD & KT)

6 Horas de trabajo





Sincronización área Import / Export

Antes: Retraso en la importación de semillas, 2021 = 7 meses para disponibilidad. 2022 = 3 meses. Generando multas de aproximadamente USD \$35,000.



Hoy: 2023 = 20 días para disponibilidad. Evitando multas



Siguientes Pasos: Creación de un manual con los pasos del proceso, los tiempos de respuesta y áreas involucradas.

6 Sesiones de trabajo

10 Personas centradas en la solución del problema

100% De avance en la solución

12 Horas de trabajo

4 Áreas funcionales (Compliance, Import/Export, Supply, Strategic Planning)





Proceso de reclamaciones

Antes: Desconocimiento del proceso de reclamaciones.



Hoy: Colaborando con las diferentes áreas se detectaron las necesidades a cubrir.



Siguientes Pasos: Sesiones para dar a conocer el proceso de reclamaciones al área comercial.

4 Sesiones de trabajo

13 Personas centradas en la solución del problema

80% De avance en la solución

3 Áreas funcionales (Customer Services, Calidad y MD)

5 Horas de trabajo



RESTRICTED



Colombia

Disponibilidad de productos para Mayoristas

Antes: Necesidad de tener trazabilidad real del inventario.



Siguientes Pasos: Se está programando una fecha conversar acerca del proceso y las oportunidades de mejora.

3 Sesiones de trabajo

5 Personas centradas en la solución del problema

20% De avance en la solución

3 Horas de trabajo

2 Áreas funcionales (Customer Services, Supply)



RESTRICTED



Guatemala, Costa Rica y Ecuador

Despacho de pedidos hacia mayoristas

Antes: Necesidad de sincronización en el despacho de los pedidos.



Siguientes Pasos: Se está programando una fecha para conversar acerca del proceso y las oportunidades de mejora.

3 Sesiones de trabajo

6 Personas centradas en la solución del problema

20% De avance en la solución

1 Área funcional (Supply)

3 Horas de trabajo



RESTRICTED

4 Sesiones de trabajo

6 Personas centradas en la solución del problema

70% De avance en la solución

1 Área funcionales (Marketing)

5 Horas de trabajo



Rep. Dominicana, Honduras, Panama, Venezuela, El Salvador y Nicaragua.



Comprensión de las etapas CEP

Antes: Falta de dominio de las etapas de CEP.



Hoy: Se le compartió al equipo toda la información de las etapas.



Siguientes Pasos: Adoptar las etapas en el día a día por parte del equipo de ventas.



RESTRICTED



Rep. Dominicana,
Honduras, Panama,
Venezuela, El Salvador y
Nicaragua.



2 Sesiones
de
trabajo

6 Personas
centradas
en la
solución
del
problema

20%
De avance
en la
solución

1 Área
funcionales
(Marketing)

4 Horas
de
trabajo

Integración temas Comercialización y post - venta

Antes: Sugerencia en la integración de dos
conceptos (Comercialización y Post-Venta
en la metodología CEP.



Siguientes Pasos: Identificar las etapas en
las que se involucra estos conceptos.



RESTRICTED



Capacitación profesional al equipo de ventas

2 Sesiones de trabajo

5 Personas centradas en la solución del problema

20%
De avance en la solución

2 Área funcionales (MD, KT)

4 Horas de trabajo

Antes: Necesidad de formación técnica profesional al equipo de ventas.



Siguientes Pasos: Trabajar los temas de capacitación junto con MD y KT.



RESTRICTED

A photograph of two men in a field of green crops. The man on the right is wearing a blue long-sleeved shirt with a "Bayer CropS" logo and a dark cap, and is holding a large plant. The man on the left is wearing a light blue shirt and a tan cap. In the background, there is a piece of agricultural machinery with the word "VALLEY" on it. The sky is bright and cloudy.

¡Gracias!

Maribel Amézquita Sandoval
maribel.amezquita@bayer.com