

Bexel



INCREMENTO

43%

EBITDA

INCREMENTO

13%

Ventas generales

INCREMENTO

342%

Venta cruzada

MEJORA

36%

Productividad de las plantas

INCREMENTO

30%

Nivel de Servicio a Clientes
(On Time- In Full)

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Sostener y potenciar el crecimiento acelerado de la empresa mediante una estructura operativa y comercial más eficiente
- Mejorar la productividad en plantas y eficiencia operativa, reduciendo tiempos, desperdicios y sobrecostos
- Fortalecer la fuerza comercial mediante segmentación, planeación, prospección y modelos de remuneración basados en desempeño
- Optimizar la gestión de materiales y gastos administrativos, asegurando control financiero y estabilidad ante variaciones del tipo de cambio

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Modelo Comercial
- Modelo de Operaciones
- Modelo Logístico
- Modelo de Materiales
- Back Office y Recursos Humanos:

"Es importante mencionar que la metodología de London Consulting Group fue uno de los factores clave en los resultados del proyecto, destaca el manejo del cambio, la implementación hombre a hombre y el involucramiento a todos los niveles de la organización en la consecución de los resultados y en la generación del cambio cultural."

JORGE ZAMBRANO TREVIÑO

PRESIDENTE



2 PROYECTOS REALIZADOS

3.7 σ 1 ROI