

CASO DE ÉXITO

MONSANTO



RESULTADOS

INCREMENTO

100%

Nivel de servicio
en entregas de conciliaciones
a clientes

REDUCCIÓN

97%

Variaciones de conciliaciones
causadas por inconsistencias en
descuentos

INCREMENTO

13%

Satisfacción del
cliente

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Mejorar la satisfacción del cliente, asegurando una atención más consistente y confiable
- Estandarizar los procesos de conciliación y descuentos, reduciendo errores y discrepancias entre áreas
- Incrementar la eficiencia operativa en las áreas de cadena de suministro, finanzas y comercial
- Implementar modelos de medición (KPIs) que permitieran evaluar el desempeño y cumplimiento de servicio

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Optimización del proceso de conciliación y cumplimiento de entregas en tiempo y forma (On Time Delivery)
- Rediseño del modelo de aplicación de descuentos y reconciliación contable
- Creación de reportes personalizados para clientes y establecimiento de indicadores de satisfacción



"We highly recommend the London Consulting Group, which proved to be an organization of professionals that can successfully improve the competitiveness of organizations."

JAMES E. BOWMAN
DIRECTOR COMERCIAL

2 PROYECTOS REALIZADOS

13.6 a 1 ROI