

NEORIS
CPG & retail

Compañía líder de
bebidas se digitaliza
para **mejorar la
eficiencia en las
ventas y operaciones**



Contexto

¿Cómo mejorar la eficiencia de las ventas y el apoyo administrativo en el marco de nuestra operación? Esa era la pregunta que se planteaba una compañía líder en bebidas en América, cuando llegó a NEORIS en busca de soluciones a las necesidades de la empresa. La compañía, formada en 2018, tiene ingresos anuales superiores a los USD 11.000 millones y casi 27.000 empleados.

Desafío

Tanto la operación de ventas en el terreno como los procesos administrativos en las oficinas presentaban ineficiencias por los siguientes motivos: soporte reactivo, falta de monitoreo y de comprensión del negocio.

Puntos críticos



Varios incidentes importantes durante el mes, con impacto directo en la operación.



1.500 rutas diarias (24x7), operadas y monitoreadas de forma manual, con la consecuencia de excesivas horas de trabajo o el incumplimiento de los objetivos de ventas.



Imposibilidad de reducir el volumen de demanda de soporte para importantes aplicaciones de la empresa.

Logros

90% de reducción de S1 (10 en 2018, 4 en 2019 y 1 en 2021)

35% de reducción de incidentes comparado con 2019

Implementación **exitosa** de Monitoreo Automatizado

Resultados empresariales

- En el caso de vendedores y empleados de preventas, **hemos liberado más de una hora de tiempo en la organización de la ruta.**
- **Ahorro en TCO de infraestructura**, mediante la modernización de sus aplicaciones.
- **Aumento en las ventas** como consecuencia de una mayor disponibilidad de aplicaciones.
- **Reducción de 30%** de los errores en la organización de las rutas y las operaciones cotidianas en los centros de distribución.

