

## Caso de éxito






# Ahora todo cuadra para Carlsberg Italia

El equilibrio perfecto entre control y  
flexibilidad en la gestión del gasto comercial



## Aspectos destacados

-  **Ahorro** de un 0,70 en costes de mano de obra gestionando promociones
-  **Mejora** en la precisión de las previsiones hasta el estándar del sector de un  $\pm 5\%$  sobre los datos reales
-  **Eliminación** en un 90% de los cargos incorrectos de clientes por errores en los precios promocionales



## Visión general

La complejidad, la rapidez y la presión son retos bien conocidos en la gestión de promociones comerciales en el sector cervecero. Encontrar el equilibrio perfecto entre la flexibilidad que exigen las ventas y el cumplimiento que necesitan el Value Manager y el Business Controller fue la motivación para buscar una solución avanzada.

**Carlsberg** necesitaba agilizar todo el proceso de promoción: varias partes identificaron los requisitos clave. Los equipos de ventas, marketing, cadena de suministro, atención al cliente y comercialización formaban parte del proceso de toma de decisiones.

La empresa quería mejorar la precisión de las condiciones de precios aplicadas a los pedidos de venta para reducir errores y cargos, así como el tiempo que necesitaban los comerciales para gestionar las promociones. También querían automatizar la comunicación con el equipo de comercialización, permitiendo al equipo de campo comprobar la ejecución de las promociones en las tiendas.

Vistex fue seleccionado para satisfacer sus requisitos y optimizar sus procesos promocionales.



## Solución

Carlsberg implantó las soluciones de Vistex para SAP y ahora puede gestionar contratos y promociones para los canales de venta off-trade (comercio moderno). En concreto, Vistex gestiona por completo las condiciones fuera factura, mientras que los descuentos promocionales se integran automáticamente en la estructura de precios de SAP.

La implantación global de la solución se llevó a cabo en sólo 4 meses con la participación de todas las partes interesadas de los equipos de ventas, atención al cliente, cadena de suministro, mercancías e IT.



**Vistex**

Now it all  
adds up

# Resultados

Las soluciones de Vistex para SAP han reducido drásticamente las ineficiencias relacionadas con la gestión de promociones y cargos. La implantación de directrices promocionales ha disminuido la carga de trabajo del servicio de atención al cliente al identificar las promociones que no se ajustan a las políticas comerciales. El nuevo calendario promocional proporciona una mejor experiencia de usuario y una visibilidad explícita. Esto ha ahorrado mucho tiempo al departamento de ventas en la tramitación de las promociones. La conexión automatizada entre los descuentos promocionales y la toma de pedidos ha eliminado en un 90% los cargos incorrectos de clientes por errores en los precios promocionales.

En términos de eficacia, la integración entre el plan de volumen promocionado y el plan de demanda ha mejorado la precisión de las previsiones, con beneficios añadidos para la gestión de existencias en las plantas de distribución.

Además, la integración nativa con SAP ha simplificado el panorama arquitectónico evitando cualquier interfaz de datos y eliminando la necesidad de conciliar datos entre SAP y otros sistemas comerciales.

Otros beneficios clave obtenidos:

- Mejora de la comunicación entre los departamentos de ventas, finanzas, atención al cliente y cadena de suministro
- Flujo de trabajo automático y más ágil
- Precisión de las previsiones con visibilidad del calendario promocional
- Menos errores de fijación de precios con una comprensión clara de los resultados promocionales
- Cumplimiento de las políticas de seguridad de la empresa





Sede central: Milán

Industria: Bienes de consumo

Productos: Cerveza

Ingresos: 135 millones de euros

Ubicaciones: Italia

Empleados: 269

Soluciones Vistex implementadas:

**Soluciones para SAP**

– SAP Promotions and Agreements

**¡Hablemos!**

## Sobre Carlsberg Italia

Con una producción de más de 130.000.000 litros, Carlsberg Italia es el tercer productor nacional de cerveza y cuenta con una cartera de marcas nacionales e internacionales apreciadas y conocidas en todo el mundo, como Birrificio Angelo Poretti, Tuborg, Grimbergen, 1664 Blanc, Brooklyn Brewery, Carlsberg y Kronenbourg. Más de 260 empleados y agentes trabajan en las oficinas de Milán, en la fábrica de cerveza de Induno Olona y en todo el país. Carlsberg Italia opera directamente en los canales de gran distribución y de clientes especiales y, a través de la filial Carlsberg Horeca S.R.L., en el canal HORECA que atiende tanto a mayoristas independientes como a puntos de venta directos.