



Adaptación de la acción comercial y la venta

Por qué KPMG

En KPMG contamos con un equipo formado por expertos sectoriales en consumo y distribución, además de en recursos humanos y talento, con experiencia contrastada en la redefinición de procesos comerciales y de venta. Nuestros profesionales tienen la capacidad de desarrollar una solución completa e integrada para la compañía, teniendo en cuenta no solo la eficiencia y productividad a corto plazo, sino la motivación, modernización y transformación cultural a medio y largo plazo.

¿Cómo podemos ayudarte?

- Apoyo en la redefinición de roles y establecimiento de nuevas formas de trabajo para los equipos comerciales en terreno, con el objetivo de aumentar su eficiencia y asegurar el servicio y la continuidad de la relación con los clientes.
- Redimensionamiento temporal de equipos, habilitando mecanismos y canales de comunicación activa con su base de clientes.
- Adaptación de la propuesta comercial.
- Renegociación activa del cobro o demora del pago para limitación de impagados en función del perfil de compra, continuidad y riesgo.

Beneficios

Disponer de un equipo comercial y de ventas activo, motivado y generador de impacto, asegurando -en base a las limitaciones y ámbitos existentes- la adecuación y ajuste necesarios a corto plazo; además de la agilidad ante el nuevo entorno derivado de la crisis de la COVID-19. Asimismo, la compañía podrá mantener la continuidad de la relación y el suministro con los clientes, gestionando el impacto de retrasos en el cobro e impagos de pedidos.