

Caso de éxito

Postobón

Producción y comercialización de
productos de consumo masivo

Industria:
CPG

Solución:
SAP Commissions

ACERCA DE POSTOBÓN

La empresa tiene la mayor participación de mercado en la industria de bebidas no alcohólicas en Colombia. Cuenta con 111 años de historia en los que ha sido pionera en el desarrollo de la mayoría de las categorías de bebidas existentes en el mercado colombiano.

Actualmente, participa en categorías como refrescos, aguas, jugos, energizantes y té, con un portafolio de más de 35 marcas. La empresa cuenta con 66 oficinas entre plantas productivas y centros de distribución, que le permiten llegar al 90% del territorio nacional. Su talento humano asciende a unas 12.000 personas.

Las fortalezas en ventas y distribución hacen que las bebidas Postobón se encuentren fácilmente en tiendas, supermercados, restaurantes y hogares colombianos. De igual forma, se pueden adquirir en Estados Unidos, Reino Unido, Aruba, España, Curazao, Panamá e Italia.

Postobón



Juliana Úsuga

Sales planning manager

Con más de 12 años de experiencia en puestos de operaciones comerciales, Juliana Úsuga cuenta con una amplia trayectoria en Postobón y actualmente es responsable de la ejecución integral de proyectos comerciales. Los proyectos que lidera están respaldados por el enfoque de gestión del cambio y se centran en la transformación digital, la productividad y la rentabilidad.

INTRODUCCIÓN AL PROYECTO

¿Nos puedes dar más detalle de tu rol en Postobón?

Muchas gracias por recibirme y por la oportunidad de compartir nuestra historia.

En mi rol, apporto excelencia a nuestras operaciones de venta mediante, análisis y asignación de rutas y portafolios de venta, dimensionamiento de la fuerza de ventas, planes de compensación e incentivos a la fuerza de ventas, control y administración de negociaciones comerciales.

¿Que es [nombre del proyecto] y cómo nació?

Hace unos años me han encargado este nuevo proyecto llamado.... [a confirmar].

El propósito de este proyecto fue alinear el comportamiento de nuestros equipos de ventas con nuestros objetivos de ventas como empresa y fue entonces cuando identificamos la necesidad de automatizar nuestro proceso de gestión de compensación de incentivos. En Postobón valoramos mucho nuestro talento y queríamos que se reflejara en nuestras operaciones comunicando de forma transparente los incentivos y manteniendo a nuestros equipos altamente motivados.

LOS RETOS

¿Cómo administraban sus incentivos anteriormente?

Esto parece hace mucho tiempo cuando en realidad no lo es, pero hace tres años administramos nuestros incentivos en hojas de Excel.

¿Cuáles fueron sus principales desafíos antes de utilizar una solución de gestión de compensación de incentivos?

Postobón enfrentó el desafío de modernizar el sistema de compensación de incentivos de tal manera que permitiera incorporar nuevas variables de manera rápida y flexible. También necesitábamos y carecíamos de automatización. En otras palabras, para agilizar y eliminar errores en nuestro proceso necesitábamos la menor intervención manual posible.

Sumado a lo anterior, también teníamos el desafío del cambio de cultura, por lo que requeríamos un programa robusto de gestión del cambio para adoptar los nuevos procesos y el nuevo modelo de comisiones.

RESÚMEN DEL PROYECTO

- **País:** Colombia
- **Industria:** CPG
- **Practica:** Incentive Compensation Management
- **Solución:** SAP Commissions
- **Nº Payees:** 3,500
- **Planes:** 4
- **Integraciones:** SAP HCM

EL PROCESO DE EVALUACIÓN

¿Puedes contarnos más sobre los factores clave que motivaron la compra de Comisiones SAP para apoyar los objetivos de tu empresa?

El primer paso fue hacer una lista de nuestros requisitos, a modo de lista de deseos. Trabajamos en ello junto con nuestro departamento de TI.

Habiendo completado este documento de requisitos y necesidades, comenzamos a buscar información sobre los softwares disponibles en el mercado. El cuadrante de Gartner para soluciones SPM fue realmente útil, ya que proporciona una descripción general de las mejores soluciones del mercado, así como sus ventajas y desventajas. Realizamos una preselección de las empresas que mejor se ajustan a nuestros requerimientos. Finalmente hicimos una evaluación de costo/beneficio y tuvimos varias sesiones con los departamentos de TI, Nómina y Ventas. Por supuesto también tuvimos varias llamadas y sesiones de descubrimiento con SAP y su socio recomendado para la implementación -Outliers Consulting- y fue entonces cuando tuvimos toda la información necesaria para tomar esa decisión.

“ Elegimos trabajar con Outliers Consulting porque demostraron una gran experiencia en Comisiones SAP, fueron capaces de responder a todas nuestras dudas y dieron recomendaciones sobre el mejor camino para que este proyecto fuera un éxito ”

LA IMPLEMENTACIÓN

¿Cómo Postobón esta usando SAP Commissions?

Desde el inicio, implementamos SAP Commissions para nuestros cuatro canales de distribución: Directo al consumidor, tiendas de conveniencia locales, minoristas y la industria de restaurantes. Como segundo paso, agregaremos más usuarios y lanzaremos la aplicación móvil. Lanzamos el primer go-live de este proyecto en 2 ciudades y planeamos expandirnos a todas las regiones de Colombia.

¿Cómo superaron los desafíos del proceso de implementación y adopción?

Voluntariamente diseñamos un plan de trabajo escalonado para mitigar los riesgos en nuestro nuevo modelo y adopción de software. Comience poco a poco, asegúrese de que funcione y luego extiéndalo a todas las áreas.

LOS RESULTADOS

¿Quiénes se están viendo beneficiados por este proyecto?

Líderes de ventas

Necesitan impulsar los resultados de ventas y motivar a AE para alcanzar sus cuotas. Los líderes no tienen que esperar hasta fin de mes para ver los reportes, identificar quién está logrando su cuota y quién se queda atrás para retroalimentar y motivar a sus equipos día a día.

Representantes de ventas

Pueden ver día a día su progreso y como esto se traduce en pago de comisiones.

El personal administrativo

Su trabajo ya no es ser un operador de hoja de excel sino verdaderos analistas y estrategas. Como mencioné anteriormente, nos preocupamos por nuestro talento y los administradores ahora se sienten más valorados, ven un camino claro para su carrera profesional.

La empresa

Se está convirtiendo en una organización basada en datos. Con SAP Commissions entendemos mejor nuestras propias operaciones de venta y tomamos decisiones guiadas.



Retos

- Falta de flexibilidad y agilidad para incorporar nuevos planes de compensación
- Procesos manuales con errores
- Cultura del cambio



Beneficios

- Reportes en tiempo real
- Flexibilidad
- Transparencia en cálculos y pagos de incentivos.
- Visibilidad del cumplimiento de cuota

TAKE-AWAYS

¿Por qué es necesario tener una solución de gestión del rendimiento de ventas en este momento?

Nos adentramos en un mundo que cambia rápidamente en el que las corporaciones necesitan adaptarse rápidamente para prosperar. Con una solución SPM, puede realizar un seguimiento de su productividad y adaptarse rápidamente si es necesario. No es necesario esperar a que alguien cree un informe para tomar una decisión, los informes están en línea y se actualizan en cualquier momento. También. implementar un software, algo que algunas empresas son reacias a hacer porque lo ven como una gran inversión, realmente vale la pena a largo plazo. En realidad, puede ver un retorno de su inversión en el primer año de uso de la solución.

¿Hay algo más que no hayamos analizado que estaría dispuesto a compartir sobre su experiencia con nuestros servicios?

Trabajar con Outliers Consulting fue una experiencia muy agradable. Todo el equipo es muy flexible, desde los equipos de ventas hasta el equipo de consultores. Tuvimos a varios de sus consultores en el sitio durante el proceso de implementación y solo puedo decir cosas buenas sobre ellos.

Acerca de SAP Commissions

SAP Commissions es una solución configurable de extremo a extremo que puede administrar todo tu proceso de compensación de incentivos, desde la orden de venta hasta el pago, para tu fuerza de ventas directa e indirecta. Sus principales beneficios son mejorar el comportamiento de venta, aumentar el ROI de la compensación de incentivos y reducir el riesgo, los errores de pago y las disputas de compensación.

+ 60 consultores

Certificados en soluciones de Sales Performance Management

+ 15 años de experiencia

implementando proyectos de Incentive Compensation Management en LATAM

Acerca de Outliers Consulting

Con sede en México y oficinas en EE. UU., Canadá, Brasil y Colombia, Outliers Consulting ofrece una amplia cartera de soluciones de TI para ayudar a las empresas a optimizar su crecimiento utilizando software de primer nivel.

El equipo de expertos de Outliers tiene la capacidad de integrar todos los procesos y software corporativos para garantizar la menor interacción humana posible con los datos y, por lo tanto, evitar errores y garantizar que sus proyectos cumplan con los estándares corporativos y regulatorios.

¿Quieres saber más acerca de
Sales Performance Management?

[Visita nuestro sitio web](#)

