Negociación Repuestos

SITUACIÓN PREVIA

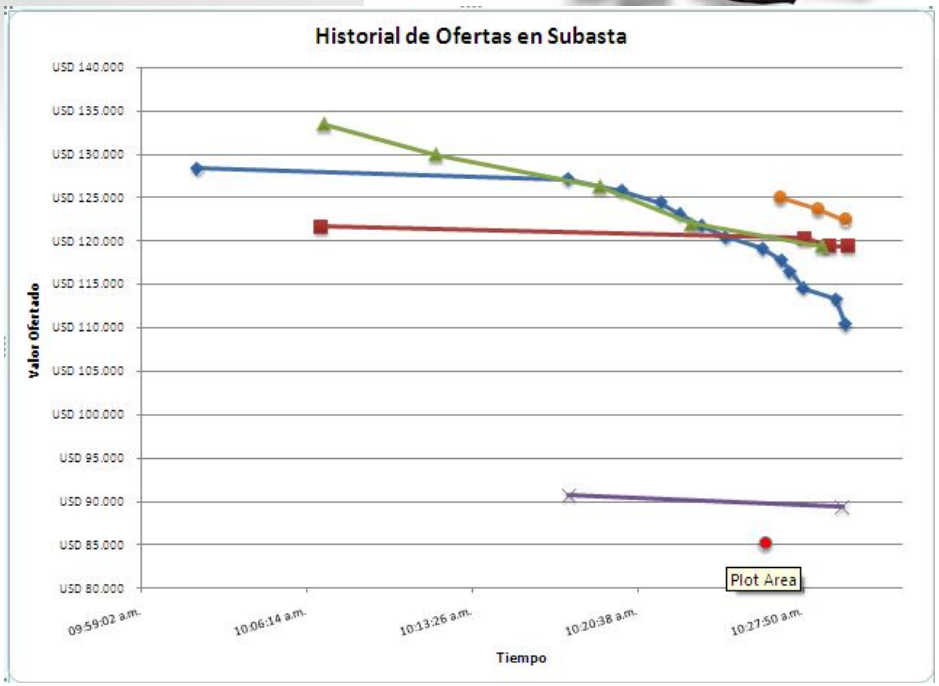
•Empresa reconocida sector agroindustrial
•Alta experiencia en negociaciones internacionales

ESTRATEGIA

•Contrato para compra de repuestos de Maquinaria Agroindustrial
•Identificación proveedores internacionales
•Solo proveedores habilitados y reconocidos
•Negociación dos ítems con referencia con marca y referencia específica
•Asignación a un solo proveedor
•Definición dólar importación para hacer comparables todas las ofertas
•Negociación Electrónica

RESUMEN

•6 proveedores convocados tanto nacionales como internacionales; EEUU, México y Colombia
•Negociación en dólares
•Soporte a proveedores en diferentes idiomas
•Proceso realizado en 30 días
•Subasta pactada a 30 minutos iniciales.
•Tiempo total 30 minutos
•28 ofertas recibidas



RESULTADOS

•Otorgado a un proveedor, el actual
•Mejoran condiciones de negociación
•**Ahorros mayores al 20% sobre históricos**

CENTER GROUP
E-mail: comercial@centergroupsa.com - Móvil: 312 866 35 27
Medellín - PBX (4) 448 88 60 - Dirección: Cra. 37 a # 8-43, Oficina 801

Copyright © - Todos los derechos reservados. Está prohibida la reproducción total o parcial del documento.