

Orientare la supply chain al servizio

Razionalizzare il post-vendita per renderlo profittevole

Milano | 29 ottobre 2009

Il cliente finale è la vera fonte di profitto per tutta la *supply chain* e il servizio al cliente finale è il modo con cui si realizza il fatturato, si mantiene la quota di mercato e – in definitiva – si crea valore.

La Direzione privilegia il livello di servizio rispetto alle scorte, alla rotazione dell'attivo e agli altri indici, mentre l'Amministrazione, Finanza e Controllo – a maggior ragione nei momenti di difficoltà – vede il magazzino come un problema per la cassa, il ROI ecc.

La soluzione è in una gestione lean dei materiali, prestando attenzione non solo a quante scorte ci sono, ma anche a dove sono, al tipo di pianificazione centrale e locale utilizzato, alla domanda (imprevedibile o "a picchi"), al ruolo dei clienti (promozioni) e fornitori lungo la *supply chain*

*Al termine dell'evento sarà offerto un rinfresco.
Si prega di confermare la partecipazione.*

Luogo e ora

29 ottobre 2009 | ore 16.00 – 19.30

Crowne Plaza Hotel Milan City | Via M. Gioia, 73 | 20124 Milano

La partecipazione è gratuita

Per confermare la presenza

mara.alioli@solvingefeso.com | Tel. 02 4816500 | Fax 02 48195918

Solving Efeso Italy | Via Vincenzo Monti 47 | 20123 Milano

Introduce i lavori

Gabriele Caragnano

Vice-President – Solving Efeso

Intervengono

Roberto Cigolini

Politecnico di Milano – School of Management

Sfide e opportunità nel supply chain management

Tony Abouzolof

Managing Director – Synchron Int.

Come garantire la disponibilità solo dove serve (in lingua inglese)

Fabio Decarli

Direttore Acquisti – Necta Group

Il caso Necta Global Vending Italia

Tony Abouzolof

Managing Director – Synchron Int.

Il caso Volvo CE (in lingua inglese)