



COSESCO

Soluciones



Pilares.

- **Conectar.**
- **Servicio.**
- **Estrategia.**
- **Comercial.**



Conectar.

Categorías y marcas se benefician de la omnicanalidad.

“Kantar Worldpanel”

Desarrollo de negocios

- Conectando ideas Brillantes.
- Apoyo a compañías.
- Marcas / Portafolios.
- Estructura comercial.
- Canales de distribución.
- Presencia / Cobertura.
- Mercado Colombiano.



Introducción a Mercados

Retail Environment.

- Cadenas Nacionales.
- Cadenas Regionales.
- Supermercados.

Food Service.

- Hoteles, Restaurantes, Catering. Horeca.

Distribuidores.

- Institucional.

Consumidor utiliza los canales para equilibrar los consumos.

- Compra menos volumen
- Mantiene e Incrementa las categorías
- Compra productos de bajo precio

“Kantar Worldpanel”



Servicio.

Los distribuidores se enfrentan a un panorama completamente disruptivo.

- *Nuevos formatos de tienda y modelos de distribución.*
- *Se necesitan nuevas habilidades y maneras de pensar.*

"Kantar Worldpanel"

Servicio & Compromiso

- Acompañamiento.
- Dirección de producto.
- Cubrimiento Regiones.
- Administración de Inversión.
- Trabajo en Equipo.

Estrategia.



Estrategia & Planeación

- Diseño.
- Innovación.
- Relanzamiento.
- Ejecución.
- Inteligencia de Negocios (BI).
- Gestión de datos.
- Mercado (GTM).
- B2B / B2C.

Saber lo que realmente hacen las personas al comprar es crucial:

- Que compra y consume, Donde, Cuando, Por que y con cuanta frecuencia ?

"Kantar Worldpanel"

Negociación

- Codificación.
- Facturación.
- Implementación de estrategia.
- Inteligencia competitiva.
- Desarrollo Marca Privada.
- Revisión de Negocios.

Demostrar valor en el Tiempo.

- *Ganar Penetración .*
- *Presente en Crecimiento de Categorías .*
- *Presente en Crecimiento de Canales.*
- *Asequibilidad - Innovación – Inversión en marcas .*

"Kantar Worldpanel"



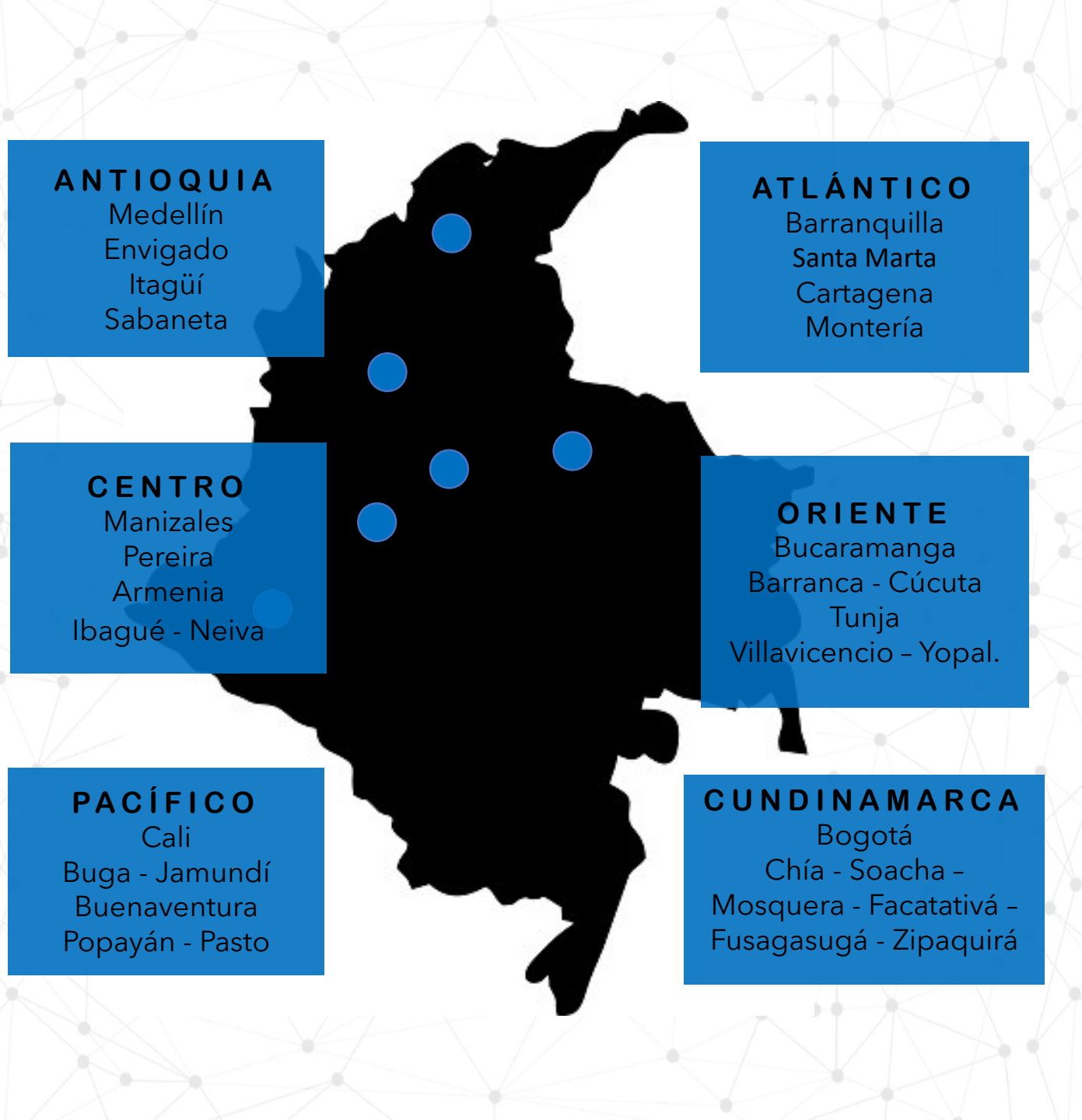
Comercial.

Indicadores de Gestión

- Cartera / Conciliación de cuentas.
- Manejo de Inventarios.
- Sell In / Sell Out.

Desarrollo de Territorios

- Cubrimiento y Diseño de Rutas.
- Dirección / Supervisión.
- Actividad Promocional.
- Visibilidad.
- Publicaciones.
- Operador Logístico.
- Incentivos.



Regiones de Colombia

- Según investigaciones, 9 de cada 10 hogares colombianos incluyen marcas privadas en sus hogares.
- Los consumidores ya no compran lo mismo que hace 2 años y la clave para el crecimiento hoy es el canal y formato adecuado.
- Canales que vienen ganando relevancia: Discounter, Conveniencia y Mayoristas. Representan economía y satisfacen necesidades específicas.

"Kantar Worldpanel"

Marcas con Visión.



Jorge Luis Cossio Jiménez



Líder comercial nacional. Desarrollo de Negocios. Retail marketing. Multicanal. Diseño e Implementación de estrategias comerciales.

Universidad Autónoma de Bucaramanga



- Administrador de Empresas.
- Especialista en Gerencia Estratégica de Mercadeo.

EXPERENCIA.

Cosesco Soluciones

5 Años



- Gerente

Colgate Palmolive

30 Años



- Gerente de Cuentas.
- Canal Moderno - Bogotá - Cali.
- Retail Marketing - Cali.
- Trade Marketing Manager - Antioquia
- Ejecutivo Senior - Santander

Colservicios Inmobiliaria

5 Años



- Director Comercial - Bucaramanga.

Jorge Luis Cossio Jiménez

Gerente

COSESCO SOLUCIONES



COSESCO

Soluciones

✉ *jorge.cossio@cosesco.com*

☎ *+57 3153347512*

💬 *+57 3165787818*

📍 *Carrera 77 #239-45. Bogotá DC. Colombia.*

