

A quien corresponda:

Truck Depot es la empresa líder en el mercado centro americano en la comercialización de repuestos para transporte masivo de carga y personas. Con un amplio catálogo de más de 10 mil productos de repuestos y accesorios para las líneas de transporte pesado, ligero, buses, suspensión y consumibles de las mejores marcas y a través de su canal digital y tiendas físicas, busca que los clientes vivan una experiencia de excelencia y diferente, con una promesa de entrega enfocada en sus necesidades y atención personalizada. De esta forma busca cumplir con su propósito de dar continuidad a los negocios, para que todas las empresas de la región cuenten con la solución más integral del mercado.

En noviembre del 2023 iniciamos junto con la firma London Consulting Group el proyecto de transformación de Truck Depot, que denominamos "ALI" y que tuvo una duración de 10 meses para impactar en las operaciones de Guatemala, Costa Rica y Honduras. El proyecto tuvo como objetivo principal optimizar y estandarizar los procesos de áreas core del negocio como las áreas de Compras, Comercial y Operaciones. Gracias a un enfoque centrado en la regionalización y apoyados en iniciativas clave de Transformación digital y manejo del cambio, logramos desarrollar e implementar una serie de herramientas y procesos innovadores, que nos permitieron obtener los siguientes resultados:

Gestión de las Compras

- 38% de mejora en la eficiencia de gestión de costos de compra.
- 22% de mejora en la confirmación de pedidos a tiempo, fortaleciendo la confiabilidad de nuestra cadena de suministro y mejorando la satisfacción del cliente.
- 31% de disminución en días de ciclo de compra, lo cual permite agilizar el proceso de compra y abastecimiento.
- Incremento del 24% en el cumplimiento de pedidos en tránsito dentro de los tiempos establecidos, asegurando que las entregas lleguen puntualmente y con toda la documentación necesaria para facilitar el proceso de importación.

Gestión Comercial

- 5% de mejora en la cobertura de clientes top activos en el canal B2B, fortaleciendo la lealtad de nuestros clientes clave.
- 10% de incremento en la penetración del portafolio de productos para clientes top activos en el canal B2B. Impactando en la generación de venta incremental y fortaleciendo la lealtad de nuestros clientes clave.

Mejoras Cualitativas:

- Se llevó a cabo un rediseño de los procesos clave en las áreas de compras, comercial y operaciones, alineándolos con nuestros objetivos estratégicos. Este enfoque permitió la implementación de mejoras estandarizadas en toda la región, optimizando las estrategias para la gestión operativa y comercial en nuestras distintas unidades de negocio. Como resultado, se logró una mayor eficiencia y coherencia en la toma de decisiones.
- Desde la perspectiva de transformación digital se consolidaron y limpiaron las bases de datos para asegurar una gestión precisa de la información. Además, se desarrollaron apps, herramientas, reportes y Dashboards de KPIs que permitieron un monitoreo efectivo de las iniciativas y sus resultados, facilitando una mejor toma de decisiones y optimizando el desempeño diario de nuestras operaciones.

Luego de 40 semanas el proyecto concluyó satisfactoriamente, generando beneficios económicos que significan un **ROI de 0.78 a 1 ejecutado** al final del proyecto y un **ROI de 1.9 a 1 proyectado un año** posterior a la finalización del proyecto.

Por todo lo anterior, nos es grato recomendar a London Consulting Group como una firma profesional y comprometida, que siempre dio la milla extra trabajando en equipo, sumándose como un colaborador más ante los retos. Su enfoque colaborativo contribuyó al cambio cultural mediante la implementación hombro a hombro, asegurando resultados tangibles y sostenibles.



Diego de la Fuente
CEO
Truck Depot