

CIRO PASCUA PONCE

CEO de Advantys

www.Advantys.es



EXPERIENCIA

- Especializado en distribución a canales informales (Desde 2000)
- Business analyst - manager en Accenture (1996-2003)
- Fundador de Avanza Consultores, hoy día Advantys (2003)

FORMACIÓN

- Licenciado en CC.EE. y empresariales- Universidad de Sevilla.
- Estancia un curso académico como estudiante Erasmus en L'École de Management-Université Robert Schumann (Estrasburgo-Francia)
- International MBA International- Instituto de Empresa (Madrid)
- Programa de Alta dirección (AD1)- Instituto Internacional San Telmo (Sevilla)

PROYECTOS RELEVANTES

Para fabricantes

- Definición de estrategia, organización del área de distribución y evaluación del rendimiento.
- Plan de negocio para creación de distribuidora de ámbito nacional.
- Modelos retributivos.
- Construcción de la red de distribución y metodología de gestión del mercado.
- Segmentación de distribuidores.
- Programas de desarrollo de la distribución.

Para distribuidores

- Proyectos de consultoría
- Benchmarking de prácticas de negocio en diferentes áreas funcionales
- Desarrollo e implantación del modelo ALLMA (gestión del almacén, del reparto y del aprovisionamiento)
- Formación en distribución para personal de fabricantes y a gerentes y otro personal del distribuidor.
- Servicio técnico. Identificación y cuantificación de ratios clave del negocio de empresas de servicio técnico de cerveza.

LA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS: PANORAMA ACTUAL Y RETOS DE FUTURO

Panorama de la distribución actual

- ¿Cómo hemos cambiado? La distribución en los 90 vs. la distribución actual; evolucionando a golpe de "crisis": el impacto en la distribución de la crisis financiera de 2008 y de la crisis COVID.
- Los KPIS clave de rentabilidad de una distribución de bebidas.
- Demandas de los fabricantes, demandas del mercado.

Retos y oportunidades de futuro: la agenda del empresario de distribución de bebidas

- Diversificación de portafolios y premiunización de gamas.
- Digitalización.
- Logística sostenible en entornos urbanos.
- Reto de la distribución en zonas despobladas.
- Nuevo entorno de las relaciones laborales y adaptación de la distribución.

CLIENTES DESTACADOS

