



VISION GLOBAL BUSINESS, SAS



RED DE DISTRIBUCIÓN LATINOAMÉRICA.



Para ser parte de nuestra red de subdistribución regional, las empresas a postularse, deben cumplir con las siguientes condiciones y requisitos:

1. Ser persona jurídica.(ENTREGAR COPIA DE DOCUMENTOS LEGALES DE LA EMPRESA)
2. Poseer una cartera de clientes (CRM en Excel /certificable), que garantice la gestión en canal tradicional (ver target).
3. Zonificación: Indicar la región del país donde se desea distribuir, se otorga exclusividad en territorio, más no se otorgará monopolios de país.
4. Acompañamiento en pedidos: Tener capacidad de inversión de 1 a 3 contenedores de 40 pies (Ver PLAN DE TRABAJO 2019-2020), todos los pedidos se cancelan de contado al 100%, para su fabricación y posteriormente son entregados al subdistribuidor, esto garantiza los mejores precios de mercado, serán evaluados y aprobados por Vision Global Business, SAS .
5. Incoterm CIF: Los contenedores serán entregados por método CIF, a cada subdistribuidor en latinoamérica, excepto Colombia.

6. PLAN DE TRABAJO 2019-2020: todos los subdistribuidores deben de coordinar su gestión de compra y venta de mercancía, según el cronograma del plan de trabajo 2019-2020, es importante evaluar los inventarios máximos y mínimos, para evitar inconvenientes, el éxito y cumplimiento de metas dependerá del trabajo en equipo.

7. Repuestos y Servicio Técnico: Dentro de los pedidos se incluirá una cantidad de repuestos(moderado) para atender el servicio posventa, por otra parte, se debe tener un personal disponible para atender las solicitudes de servicio técnico. Esta gestión será apoyada y guiada por Vision Global Business, SAS.

8. Cumplir con el **Decálogo De Compromiso ISSOP**.

9. Contrato por 1 año: en esta fase evaluaremos, gestión comercial (desempeño), se entiende que se esta manejando tecnología nueva en la región, inversión y esfuerzo, todas las variables serán evaluadas. Proyectamos excelentes resultados si se trabaja en equipo. Adicionamos en contrato cláusulas anticorrupción y de confidencialidad.

10. Marketing Digital: Desde nuestra sede apoyaremos a todos los subdistribuidores en temas de posicionamiento de marca y producto, es importante coordinar todas las redes sociales.

11. Visita en Zona: Brindaremos acompañamiento en zona (periódico) , a través de nuestros representantes de cada país, por otra parte, la visita del Sr. Benito Muros y el Sr. Cristhian Sánchez en cada región será contemplada por anticipado, para apoyar los canales de subdistribución.

12. Propuesta Comercial: enviar una propuesta que indique ¿Cómo se realizará la gestión de subdistribución en canal tradicional?

Decálogo De Compromiso ISSOP

1) Priorizar la compra de productos y la contratación de servicios que sean respetuosos con el medio ambiente, fabricados sin obsolescencia programada, y si es fabricante de algún producto, fabricarlo sin obsolescencia programada. Utilizando preferiblemente producto local y del “Comercio Justo”.

- Siempre que exista la posibilidad, deben adquirirse productos y/o servicios procedentes del ámbito local o comercio justo, fabricados sin obsolescencia programada, o con el propio sello ISSOP. Para verificarlo, deberán indicarse los proveedores de estos productos/servicios.
- En caso de fabricar algún producto se harán las verificaciones técnicas necesarias para determinar si cumple con los requerimientos de fabricación sin obsolescencia programada, es reparable, y actualizable

2) Contribuir a la mejora energética y a la disminución de emisiones, con el objeto de reducir las huellas de carbono y ecológica corporativa.

- La energía eléctrica consumida proviene de fuentes de energía renovables? En caso afirmativo deberá presentarse documento acreditativo de la comercializadora eléctrica que lo demuestre.

3) Realizar la correcta gestión de residuos.

- Se debe estar dado de alta en el RAEE (Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos), además de fomentar el reciclaje de los residuos generados por la empresa, como cartuchos de impresora, pilas, papel, vidrio, plástico o materia orgánica.

4) Promover la cultura del consumo social y ambientalmente responsable.

- Dos veces al año deberán darse charlas o recibir alumnos en sus instalaciones, para explicar cómo realizan su actividad de forma ambientalmente responsable. Se verificará mediante fotografías, convocatoria o notas de prensa de los actos realizados.



5) Apostar por una responsabilidad ambiental y la preservación del Medio Ambiente local.

- Participar de forma activa con el ayuntamiento o instituciones de la zona en la preservación del medio ambiente. Justificando mínimo una acción concreta anual.

6) Facilitar el acceso a la formación ambiental y de integración social.

- Que sus empleados reciban cursos de formación ambiental y sostenibilidad de alguna fundación o entidad certificada al efecto. Deberá adjuntarse una factura o documentación de los cursos.



7) Evitar hacer uso de una publicidad engañosa o ambiental y socialmente irresponsable.

- Se pedirán todas las campañas de publicidad que realicen para su aprobación previa, y en años posteriores se realizará un control, comprobando que lo que se dice responde a la realidad del producto o servicios.

8) Promover la igualdad e integración social.

- Los salarios de hombres y mujeres deben ser iguales en sus mismas responsabilidades, además deben respetarse los periodos de maternidad para padre y madre, y contratar personas en riesgo de exclusión social, como mínimo un 3% del total de empleados, en caso negativo, justificar.



9) Facilitar la conciliación laboral, familiar y personal.

- Flexibilidad en los horarios del personal de acuerdo con las actividades formativas o familiares de cada empleado. Para comprobarlo se entrevistará a empleados y verificará horarios y contratos laborales.

10) Promover y difundir los compromisos adoptados hacia un modelo de gestión más sostenible y responsable. Incluir en sus contratos con terceros cláusulas que impidan la corrupción.

- La empresa deberá acreditar que no tiene ninguna cuenta bancaria en paraísos fiscales.



ACTO DE COMPROMISO

Con la firma de este acto asumimos nuestra corresponsabilidad, en la construcción de un mundo sostenible, de acuerdo con los objetivos y las líneas de acción recogidas y asumidas por la fundación Feniss.

- En la Ciudad de.....
- Firma
-
- Nombre y Apellidos
- Nombre de la organización:

Feniss Sello ISSOP



Target:

- Canal Tradicional: es el encargado de la subdistribución tienda/tienda, en todo el territorio asignado, su función es el abastecimiento de locales comerciales, entre los que podemos mencionar, ferreterías y tiendas de eléctricos. Esta subdistribución queda bajo la auditoria de la sede principal de VISION GLOBAL BUSINESS, SAS.



PROGRAMACIÓN DEL PLAN DE TRABAJO 2019-2020.

FASES	META	RANGO DE TIEMPO	FECHAS
1	PEDIDO 1	1 MES	OCTUBRE
2	FABRICACIÓN	1 MES	NOVIEMBRE
3	DESPACHO	1 MES	DICIEMBRE
4	EVALUACIÓN COMERCIAL	1 MES	ENERO
5	PEDIDO 2 SUBDISTRIBUIDORES LATINOAMERICA	1 MES	FEBRERO
6	FABRICACIÓN	1 MES	MARZO
7	DESPACHO	1 MES	ABRIL
8	EVALUACIÓN COMERCIAL	1 MES	MAYO
9	PEDIDO 3 SUBDISTRIBUIDORES LATINOAMERICA	1 MES	JUNIO
10	FABRICACIÓN	1 MES	JULIO
11	DESPACHO	1 MES	AGOSTO
12	FIN DE PLAN DE TRABAJO 2019 - 2020	1 MES	SEPTIEMBRE





RED DE DISTRIBUCIÓN LATINOAMÉRICA.

- Enviar al siguiente correo csanchez@vgb.com.co todos los documentos solicitados.
- Cualquier duda comunicarse al teléfono whatsapp: (+57) 3153987408.

