

Compras é uma área de negócio!

Com a chegada deste novo normal apresentamos uma “sugestão” de um plano desenvolvido a distância.

Sem inventar a roda, manteremos o mesmo formato e as ferramentas de comunicação que sua organização utiliza atualmente com sucesso junto a seus melhores fornecedores localizados distantes da planta.

*Fica a sugestão, lembrando que podemos **personalizar** um plano conforme sua organização desejar!*

CUSTO DA NÃO-QUALIDADE COMPRAS 4.0 GESTÃO DE CONTRATOS
AGILIZAR PROCESSOS BPM CADEIA DE FORNECIMENTO BSC
CONTEXTO DA ORGANIZAÇÃO DIGITIZAÇÃO ECONOMIA CENÁRIOS
ALÇADAS CAPACITAÇÃO DOS COMPRADORES AUTOMATIZAÇÃO BOTS
DIGITALIZAÇÃO CONDIÇÕES PREFERENCIAIS CANVAS CLOUD N5
ALIANÇAS COMPRAS ESTRATÉGICAS AVANÇADAS COMPLIANCE BID
BUDGET AMPLIAR GARANTIAS E-PROCUREMENT ÁREA DE NEGÓCIO
COMPETITIVIDADE BOAS PRÁTICAS ESPERANÇA DISRUPTIVA SRM
ATUALIZAÇÃO E TREINAMENTO INDICADORES WORKING CAPITAL RPA
GESTÃO DE CATEGORIAS GOVERNANÇA ESTABELECER PROCEDIMENTOS
EQUALIZAÇÃO DE PREÇOS CORPORATIVO 60% DA OPERAÇÃO ÉTICA
REQUISITOS DA ISO CLUBE DE COMPRAS FOLLOW-UP CONFIANÇA
DESENVOLVER FORNECEDORES COMPRADOR 4.0 PLANO SUCESSÓRIO
CONSOLIDAÇÃO DA BASE DE FORNECEDORES CONDUTA ESTRATÉGICO
ENCONTRO COM FORNECEDORES GERAR VALOR DIFERENCIADO KPI
ESPECIFICAÇÃO FORNECEDORES DO FORNECEDOR FREELANCER LUCRO
IMPORTAÇÃO OTIMIZAR SELEÇÃO DE FORNECEDORES INOVAÇÃO
GESTÃO DE SERVIÇOS INFLAÇÃO INTERNA LEILÃO ELETRÔNICO LICITAR
INTELIGÊNCIA DE COMPRAS MANUAL DO COMPRADOR MILK-RUN
MODALIDADES NEGOCIAÇÃO GESTÃO DA DEMANDA DE COMPRAS
MENOR CUSTO HORA GESTÃO DA PERFORMANCE MANUAIS OBRAS
REDUZIR DESPÊDÍCIOS GESTÃO DE ESTOQUES MATERIAIS PDM
GESTÃO DE INDIRETOS INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS NEGÓCIO
GESTÃO DE RISCOS ONDAS DE PRIORIZAÇÃO NOVO APP PORTAL
VALOR NOVA DESCRIÇÃO DE CARGOS PADRONIZAÇÃO OUTSOURCING
TOOLBOX DO COMPRADOR NOVOS NEGÓCIOS OPORTUNIDADES
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS TCO REDUZIR GASTOS POLÍTICAS
PLANEJAR ONBOARDING DE FORNECEDORES RECEBIMENTO FÍSICO
REDESENHO PEDIDO AUTOMÁTICO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PERPETUAR PLATAFORMA EDI DE FORNECEDORES REDUZIR DESPESAS
SOURCE TO PAY REVITALIZAR ÁREA DE COMPRAS STRATEGIC SOURCING
PLANO ANUAL DE COMPRAS PERSISTÊNCIA FERRAMENTAS DE GESTÃO
VANTAGEM COMPETITIVA PURCHASING PARA PROCUREMENT RECALL
REDUZIR PERDAS DE OUTPUT PROCEDIMENTOS TRANSPARÊNCIA FISCAL
SAVINGS TEMPO ESTRATÉGICO EM COMPRAS RESSARCIR DESPESAS
RISCOS GLOBAL SOURCING SERVIÇOS STARTUPS REVISITAR
PROCESSO POTENCIAL VERTICALIZAR SUPORTE WORKSHOPS

Filosofias PE

PLANO DE COMPRAS



- Alinhar com a cultura e as estratégias

- Pacotes de R\$ 100K múltiplos e sucessivos





Compras é uma área de negócio!

Somos um time de 3 profissionais: sócio com formação em administração, outro com formação em tecnologias digitais e uma secretária.

Nestes últimos 5 anos a RV “customizou” muitos planos ouvindo e escutando os desejos de seus clientes, trocando conhecimentos e boas práticas pois aprender é um processo ativo e se aprende fazendo, juntos!

Personalizaremos um plano respeitando a cultura e os objetivos estratégicos da organização, entregando o que foi acordado, com confidencialidade, garantia em contrato de no mínimo zerar investimentos e promessa de não atuar em concorrentes.

Alceu Rivail

Oportunidade de gerir mais de 60% da operação corporativa
↓
Alto valor gerido por poucos
↓
Que profissional desejamos ser
↓
Trocar conhecimentos e praticar aprendizados junto com o time: aprender é um processo ativo e se aprende fazendo, juntos!
↓
Focar em tornar o processo seguro e não em julgar pessoas
↓
Compliance e certificação

Profissional de Compras deve exercitar a visão intraempreendedora

Gerar valor e lucro ao sócio, acionista, investidor, cliente e fornecedor

Compras é uma área de negócio

O lucro líquido se tornou um detalhe menor que 2 dígitos
↓
Savings no curto prazo e fornecedor como parceiro de negócio no longo prazo (SRM)
↓
Estabelecer metas e conquistar redução de gastos
↓
Ganhar um novo negócio não é custo e sim investimento
↓
As estratégias básicas do lucro são ampliar vendas e ou reduzir custos
↓
Idioma da diretoria e acionistas: EBITDA, LL, ROI, *saving* anual

Filtrar pela cultura da organização, criando algo novo e disruptivo ou fazer diferente algo que já existe
↑
Evite automatizar o caos: automatize valor
↑
Compras e a quarta revolução
↑
A quarta revolução é fato e integrar sistemas é pilar tecnológico

Que área de Compras desejamos ser daqui a uma década?

Competitividade é comprar melhor que o concorrente

Subir o sarrafo da competitividade
↑
Ganhar dinheiro para a organização e para sua rede de aliados
↑
Ser o primeiro a receber inovação
↑
Ser melhor 2% a cada ano acumula importante diferencial competitivo numa década

“Realize as pequenas coisas de forma extraordinária!”