**PRUEBA AL CARGO DE ANALISTA DE INFORMACIÓN I&AC**

La empresa **Alimentos SA** es una organización dedicada al procesamiento de alimentos con una amplia trayectoria en el mercado colombiano, reconocida por sus productos procesados como Snacks de frutos secos, enlatados de atún y salchichas, compotas, mermeladas, salsas y sus variedades de café molido, granulado o en polvo. Durante el último año han evidenciado una disminución en la rotación de sus productos en los clientes pareto, ocasionando angustia por parte de la gerencia por posibles devoluciones de producto vencido o próximo por vencer. Con el fin de controlar esta situación han decidido adquirir una herramienta de información que les permita tener la visual de la operación y la dinámica comercial de su negocio.

El equipo comercial de **Alimentos SA** adquirió el servicio de Inteligencia y Analitica Comercial de **Eficacia SAS**, el cuál por medio de la herramienta SGI desea validar las zonas más afectadas por productos vencidos o próximos por vencer, a través, del módulo Fechas Cortas, considerando que la fecha de vencimiento de un producto próximo por vencer debe estar por debajo de 30 días calendario de la fecha que visita el punto de venta, mientras que el producto vencido tiene una fecha de vencimiento igual o menor a la fecha de visita. Para ello se te encomendó como **Analista de Información I&AC** realizar un tablero de control por medio de herramientas ofimáticas o de procesamiento y visualización de datos como Microsoft Excel, Google Sheets, Power BI, Tableu, o el de tu preferencia, donde se puede visualizar las métricas e indicadores principales que se puedan determinar de acuerdo al mercado de nuestro cliente y a la información suministrada en la base **Data**, recordar que la Gerencia del cliente desea tener la facilidad de revisar sus indicadores de una forma ágil, con filtros dinámicos, medidas ajustadas por regionales, punto de venta, producto, categoría, lider, etc. al igual que espera obtener un informe automatizado que permita actualizarse en cuestión de un par de minutos.

Al ver el potencial de la herramienta SGI, la Gerencia de **Alimentos SA** tomo la decisión de registrar las ventas realizadas por el equipo en campo a través del módulo Venta Teórica durante el último cuatrimestre del año, por lo cual se te asigno realizar un informe de ventas por categoría, producto, regionales, etc. a través de la herramienta de procesamiento y visualización de datos de tu preferencia. Importante recalcar que la información que se te suministra puede o no estar estructurada, así que previamente deberás analizar la data para poder tomar la mejor decisión en la construcción de tus informes.

Por favor entregar estos informes y socializar el análisis realizado de los productos vencidos y ventas logradas en una herramienta de presentación audiovisual que no te tomé más de 10 minutos sustentarla. Para ello puedes considerar los siguientes puntos:

1. Regionales afectadas por producto vencido
2. Regionales con mayor y menor número de ventas
3. Productos top en ventas
4. Productos con mayor afectación por vencimiento
5. Principales competidores en el mercado de acuerdo a la categoría de productos relacionadas (En este punto puedes tener en cuenta información disponible en internet)
6. De igual manera anexar un Slide a esta presentación que contenga los KPI’s que consideres pertinentes, también puedes utilizar data de acuerdo al formulario Voz del consumidor y cualquier otro análisis que consideres de valor hacia el cliente