

# PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA CARRERA PROFESIONAL DE VENDEDORES INDEPENDIENTES: ESTUDIO EN BASE A SU DESEMPEÑO Y SU PERFIL PERSONAL MEDIANTE BUSINESS ANALYTICS.

Julián E. Tornillo<sup>1</sup>, Andrés Redchuk<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional Lomas de Zamora, Argentina

SEMINARIO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS (SIAN)

5-7 Junio, 2019

Puerto Vallarta, Mexico



# AGENDA

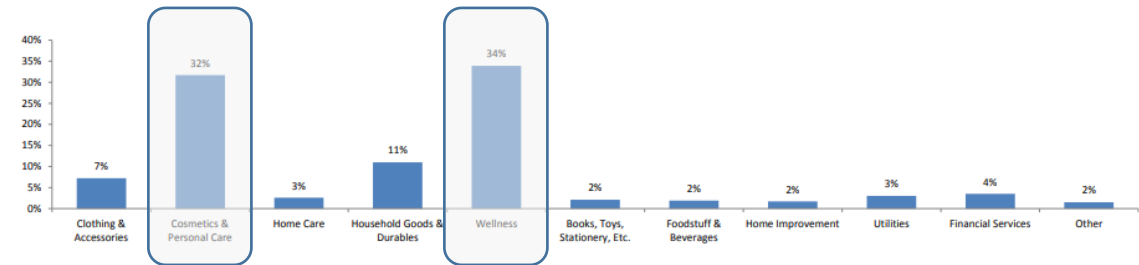
1. Industria de la Venta Directa
2. Metodología DISC – Rasgos de personalidad
3. Business Analytics: Modelo de datos
4. Análisis y Resultados
5. Conclusiones y líneas futuras

## 2. CONTEXTUALIZACIÓN: VENTA DIRECTA

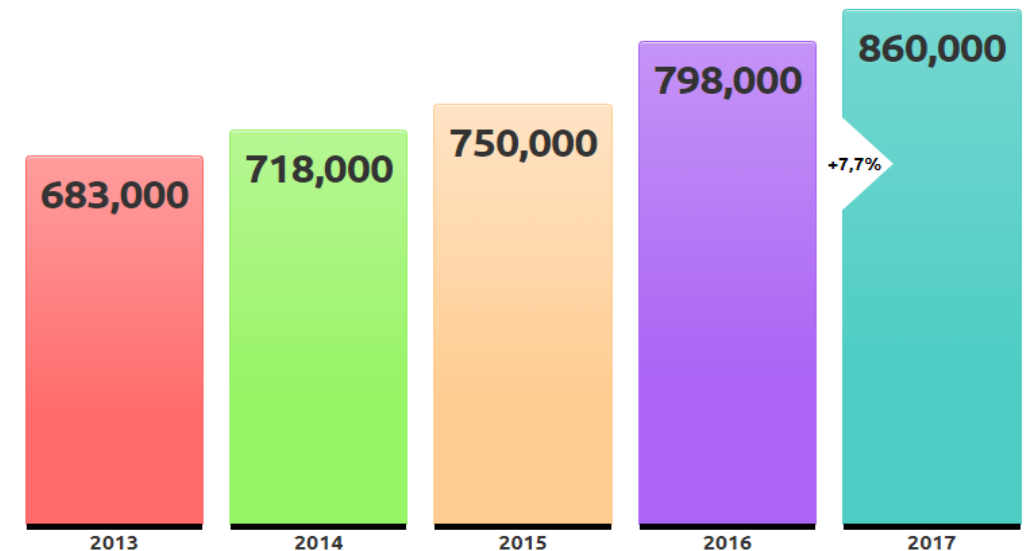
1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras

*Es un modelo de negocio en donde la venta implica necesariamente relaciones interpersonales (usualmente cara a cara), que se producen fuera de un comercio o establecimiento comercial y en las cuales los usuales intermediarios en la cadena de suministro no tienen participación.*

*Los productos y servicios son un medio para que los vendedores desarrollen un negocio independiente que les permita crecer personal, profesional y económicamente.*



**El 56% del mercado** se explica por productos de belleza, bienestar y cuidado personal.



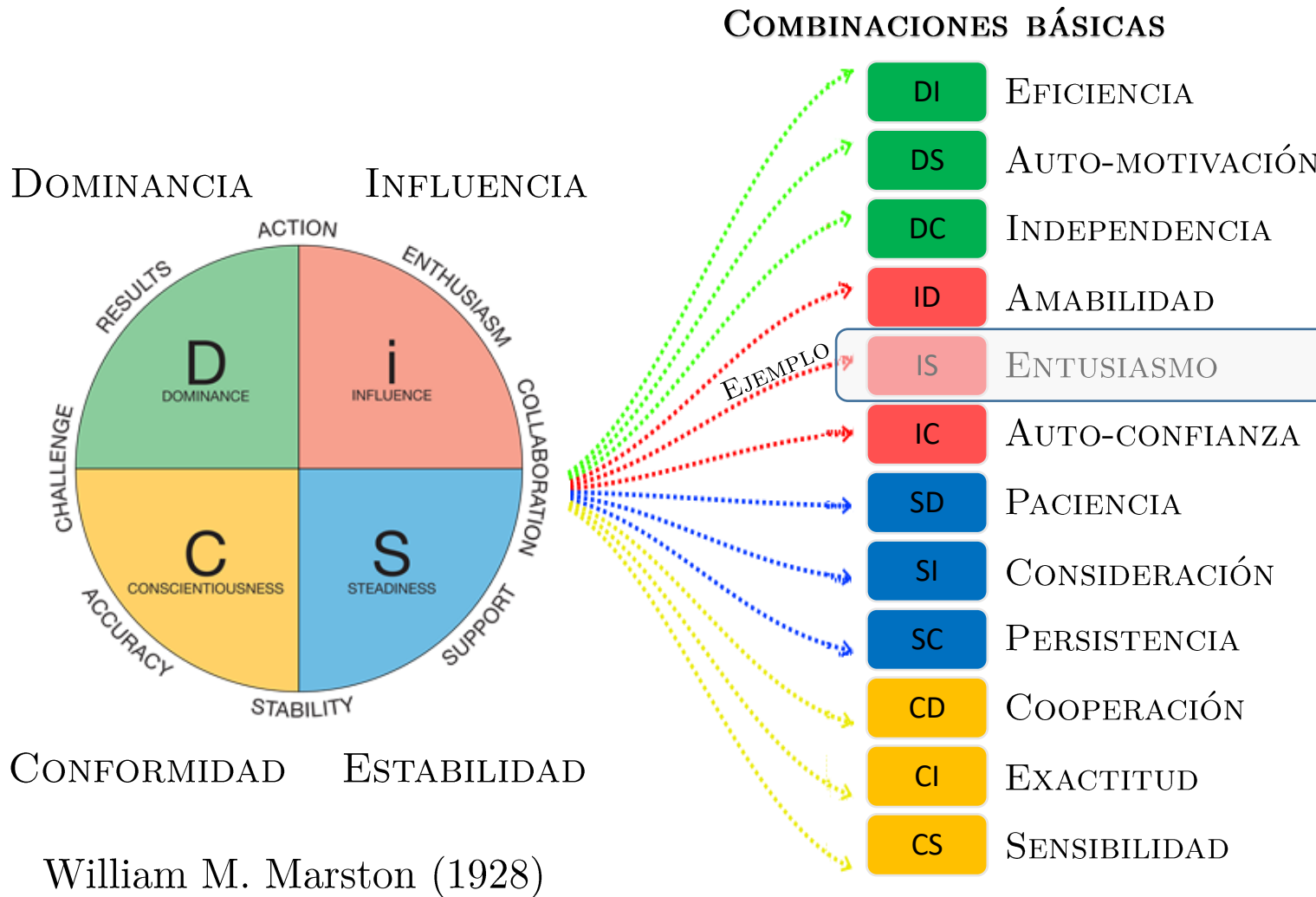
Sistema exitoso en **ÉPOCAS DE CRISIS** y recesión económica



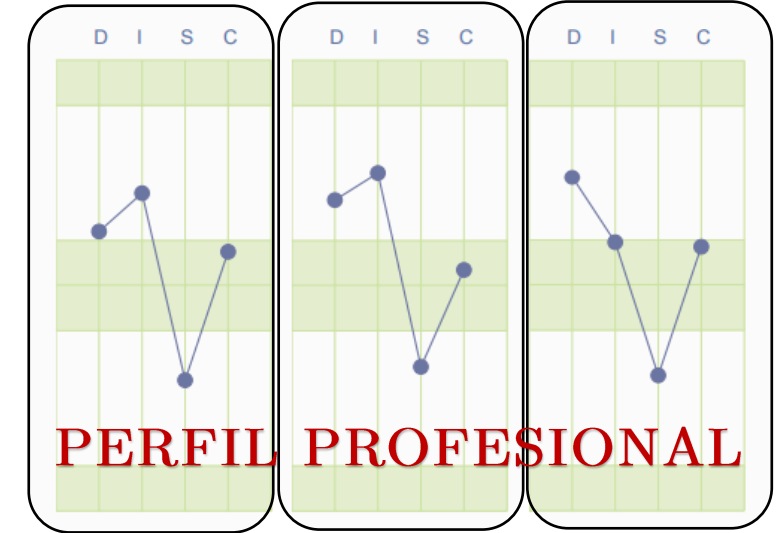
En Argentina, la cantidad de vendedores ha crecido un **26%** en los últimos 5 años.

# 2.1 METODOLOGÍA DISC

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras



## AUTOIMAGEN      BAJO PRESIÓN



## MIRADA AJENA

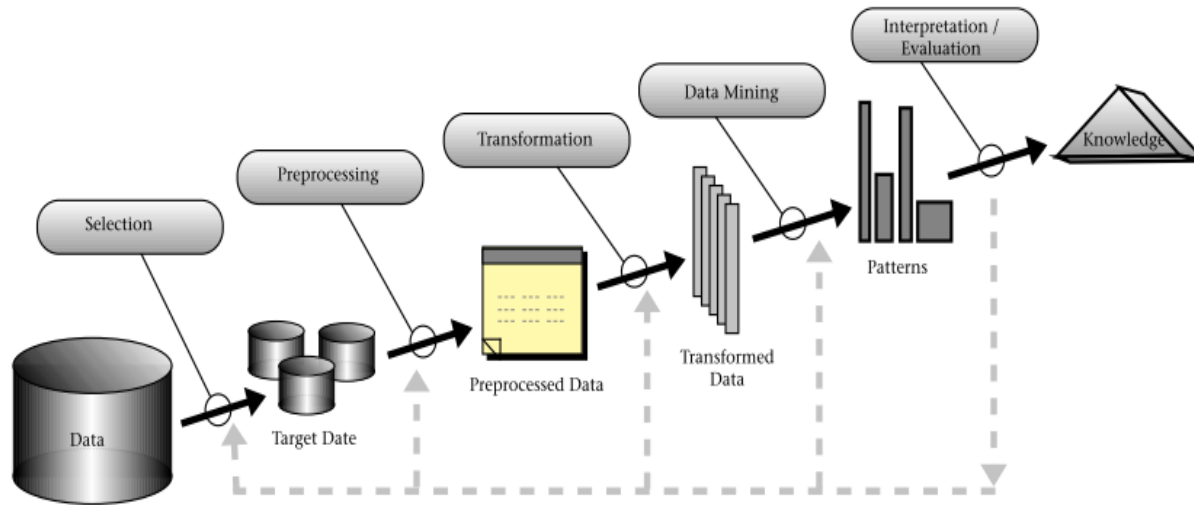
### PRINCIPALES APLICACIONES:

- ❖ Reclutamiento y selección de personal
- ❖ Mejora de equipos de trabajo
- ❖ Gerentes, estudiantes, ...
- ❖ Investigación:
  - Personalidad y comportamiento
  - Emprendedorismo
  - Éxito exportador

## 2.2 MÉTODOS Y TÉCNICAS APLICADAS

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras

### Minería de datos



### Inteligencia de Negocios



### APRENDIZAJE NO SUPERVISADO:

- ✓ Análisis de Componentes Principales (PCA)
- ✓ Algoritmos de clustering

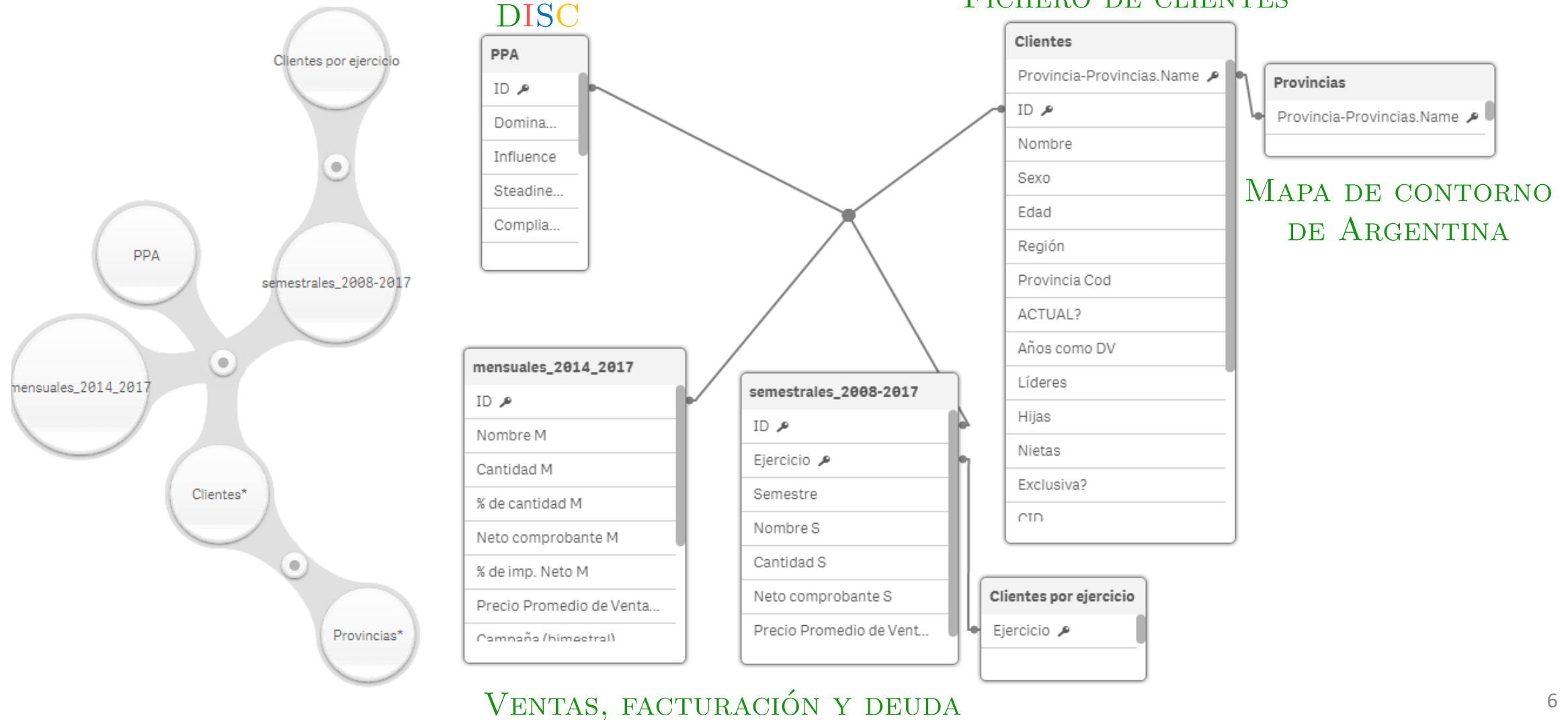
### VISUALIZACIÓN Y GESTIÓN GRÁFICA

- ✓ Definición de indicadores y métricas
- ✓ Elaboración de tableros de control

# 3. DESARROLLO Y RESULTADOS

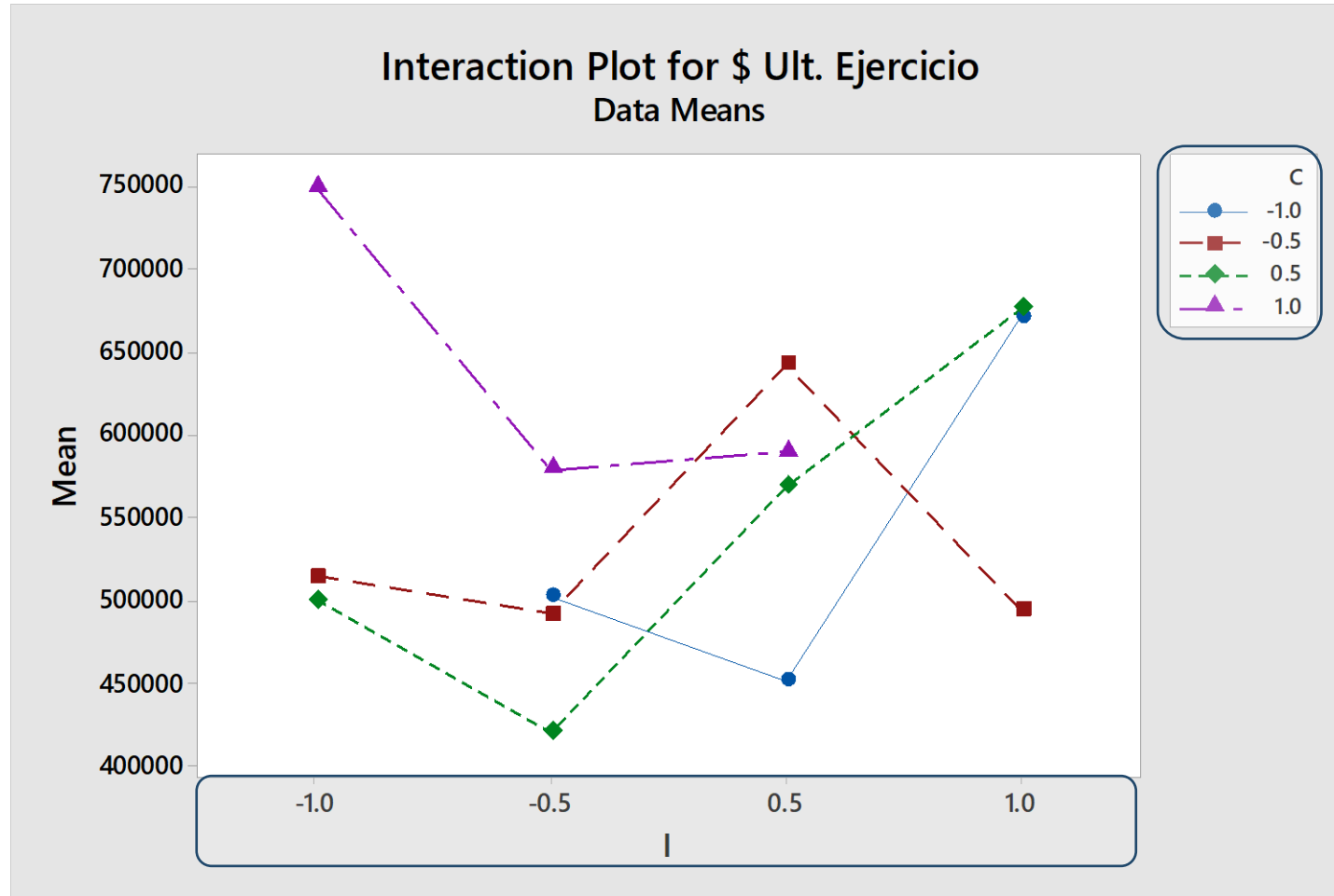
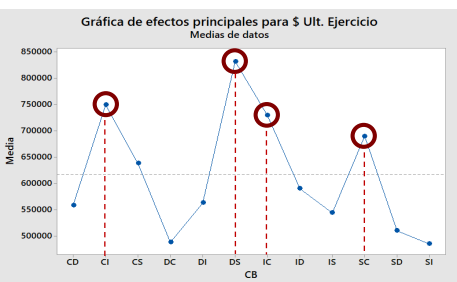
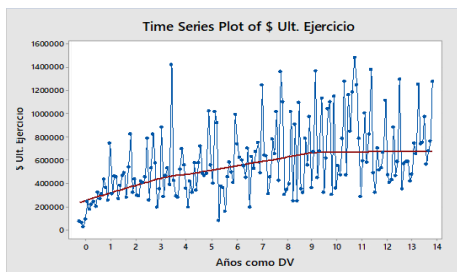
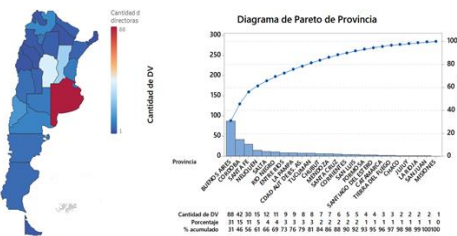
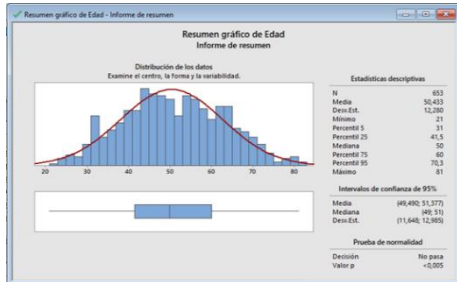
1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras

## MODELO Y ESTRUCTURACIÓN DE DATOS



# 3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras



## INFORMACIÓN:

- ✓ Distribución y estadísticos principales
- ✓ Incidencia de cada provincia en las ventas totales
- ✓ Permanencia y el rendimiento: punto de inflexión: 2/3 años
- ✓ Su comportamiento en media según DISC: perfiles éxitos contrapuestos a la bibliografía
- ✓ Las Interacciones dan respuesta a algunos comportamientos





# 3.3 MODELO PARA DESARROLLAR PLANES AD-HOC

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras

5 Cluster → Potencial

DISC → 12 perfiles

Iniciales

Autónomas

Referentes

Interrogantes

Expansivas

EJEMPLO

X

EJEMPLO

- DI
- DS
- DC
- ID
- IS
- IC
- SD
- SI
- SC
- CD
- CI
- CS



**COMPORTAMIENTO DEL CLUSTER:**  
 Edad promedio. Niveles de facturación notablemente altos y muy poca generación de descendencia. Desarrollaron un negocio que actualmente es exitoso sobre la base de sus habilidades personales.

**PERFIL PROFESIONAL: DC (Independencia)**  
 Preferencia a trabajar con reglas y normas flexibles, a gestionar su tiempo y a posiciones con cierto grado de autoridad y aislamiento.

**PLAN DE ACCIÓN:**  
 Fortalecer la planificación a largo plazo y el trabajo en equipo. Si se quisiera elevar la descendencia trabajar el liderazgo y el cumplimiento.

**= 60 Planes de acción**

**COMPORTAMIENTO DEL CLUSTER:**  
 Promedio de edad y de antigüedad alto, niveles de facturación moderados y con baja generación de descendencia. Utilizan el negocio como método de distracción o entretenimiento.

**PERFIL PROFESIONAL: CD (Cooperación)**  
 Se apega a las reglas, normas y procedimientos. Necesitan extrema seguridad para tomar decisiones. Evitan el conflicto y suelen solicitar aprobación de los demás para proceder.

**PLAN DE ACCIÓN:**  
 Fomentar la iniciativa, la proactividad y la ambición. Fortalecer la auto-confianza y movilizar para que salga de la zona de confort.

# 3.4 TABLEROS DE CONTROL

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras

### Histórico 2014-2017 (por ciclo)

ID	Nombre M
SI	ROLON LILIANA ESTER (B)
SI	GONZALEZ MONICA(L Z) B)

Edad	Antigüedad
50,43	4,61

### Ventas por campaña y ciclo

### Distribución de perfiles por región \*

\* El conjunto de datos contiene valores negat...

### PPA promedio de la cartera

### Distribución de perfiles de la cartera \*

\* El conjunto de datos contiene valores negativos o ...

### Histórico 2008-2017 (semestral)

ID	Nombre S	ACTUAL?	Edad	Región	CB
----	----------	---------	------	--------	----

Facturación pa...	Edad promedio...	Directoras acti...	Directoras acti...	Antigüedad pr...	ACTUAL?	Exclusividad: ...	Sexo
-------------------	------------------	--------------------	--------------------	------------------	---------	-------------------	------

### Facturación 2008-2017

### Unidades Colocadas 2008-2017

### unidades colocadas por región

### Unidades Colocadas por región 2008-2017

### Evolución de DV

### Ventas por provincia

### MEDIA / Evolución UC x Ejercicio / Según CB

## 4. CONCLUSIONES Y LÍNEAS FUTURAS

1. Objetivos y alcance
2. Contextualización y marco teórico
3. Desarrollo y resultados
4. Conclusiones y líneas futuras



Se ha **caracterizado y segmentado** la cartera de vendedores en 5 cluster, identificando comportamientos y oportunidades de mejora en cada grupo.



Se ha desarrollado un **modelo para el diseño de planes de desarrollo** ad-hoc de la fuerza de ventas, sobre la base de los cluster obtenidos y el test DISC.



Mediante herramientas y técnicas de Business Analytics se han elaborado **tableros de control** para favorecer el monitoreo, visualización y gestión la ágil



**Datos a incorporar al análisis:** formación previa y utilización de redes sociales



**Predecir el éxito y la permanencia** de un vendedor actual o potencial



Desarrollar nuevos **métodos para estimar la demanda** y planificar los suministros



## Master Universitario en Ingeniería de Sistemas de Decisión

¡MUCHAS GRACIAS!

**Autor:** Julián Eloy Tornillo

**Directores:** Javier M. Moguerza  
Andrés Redchuk

Madrid

Noviembre 2018