

¿CÓMO CONVERTIRSE EN UN PROVEEDOR DEL GROUPE ROCHER?

PROVEEDOR NO INDUSTRIAL

Es en el Departamento de Compras donde se pone en marcha del proceso de aprobación de nuevos proveedores o servicios, para convertirse en un proveedor del Groupe Rocher pasa por las siguientes ETAPAS DE APROBACIÓN.

FASE PROSPECTO:

- ▶ **Primer contacto:** Llenado del formulario adjunto, automáticamente se envía notificación al Comprador asignado al portafolio de Compras.

Con la información recibida del formulario llenado se conocerán cuales son las tecnologías en las que se especializa el prospecto y en cuando exista un requerimiento se considera su experiencia y habilidades para integrarse dentro del concurso en cuestión.

- ▶ **Evaluación Preliminar:** Se hace contacto con el prospecto, se comparte información en cuanto a tecnologías, know-how, ventajas competitivas, capacidades técnicas, etc.
- ▶ **Referencias Comerciales de 5 clientes** (de diferente ramo).

Invitación a CONCURSO/ LICITACION De acuerdo a las necesidades del negocio, se somete a concurso la asignación de nuestros proyectos para asegurar que contamos con la mejor opción disponible en el mercado.

En casos particulares que dependiendo el proyecto de necesidad de compra – servicio, se realiza una visita a sus instalaciones ya sea por el área especializada del que se origina el requerimiento para una evaluación técnica y/o en conjunto con el área de Compras (ejemplo de éstas áreas IT, Fiscal, RH, Laboratorio Técnico, MKT etc.).

FASE DE REGISTRO (ALTA DE PROVEEDOR)

- ▶ **Proporcionar documentación necesaria para trámite de contrato y/o alta** (financiera, fiscal, social, industrial, etc.)

El Monitoreo del ejercicio en materia social y ambiental también es clave en la dinámica de interacción de la relación con ustedes, nuestros socios comerciales. "Compras con Respeto" es nuestra filosofía. Se aplica a todo nuestro ecosistema, estamos convencidos de que el trabajo conjunto sobre estos temas fomentará la creación de valor, la innovación y la competitividad.

- ▶ **Firma de un contrato legal incluyendo términos comerciales y de confidencialidad y conflicto de intereses en los casos que aplique.**
- ▶ **Trámite interno de alta en los sistemas.**

FASE DE OPERACIÓN (PROVEEDOR DE LÍNEA)

- ▶ **Entregas conforme a necesidades de requerimiento y/o proyecto.**