

ΟΝΟΜΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ	ΚΩΔΙΚΟΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΣΧΥΟΣ
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΝΑΥΛΩΝ ΜΕ ΤΗ ΓΡΑΜΜΗ ΥΜΛ	P.TPYML.D.01_1	01/07/2021

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΕΚΔΟΣΕΩΝ	ΚΩΔΙΚΟΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗΣ

ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Η συγκεκριμένη Διαδικασία περιγράφει όλες τις απαιτούμενες ενέργειες που πρέπει να γίνουν από το Τμήμα Trade Pricing με σκοπό την επίτευξη σωστής διαχείρισης με τη γραμμή για θέματα που σχετίζονται με το πελατολόγιο της εταιρείας και τα tender.
ΕΚΔΟΤΗΣ	Άγνη Δεσύπρη
ΣΥΝΤΑΚΤΗΣ	Θεόφιλος Παναγόπουλος
ΕΓΚΡΙΣΗ	Κίμων Κώνστας

ΡΟΛΟΙ ΠΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΟΝΤΑΙ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	Trade Pricing, Εμπορικός Διευθυντής, Τμήμα Πωλήσεων, Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών, Τμήμα Cost Accounting, Τμήμα Documentation
---	---

ΤΕΛΙΚΗ ΕΓΚΡΙΣΗ	ΑΠΟ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΚΡΙΘΗΚΕ	
	Βάντα Κωστοπούλου		YES ☒	NO ☐
	Φίλιππος Κωστόπουλος		YES ☒	NO ☐

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ
Ορισμοί
Περιγραφή της Διαδικασίας
Παράρτημα Flow Chart

ΟΡΙΣΜΟΙ
TENDER: Διαγωνισμοί φορτίου που διαχειρίζονται απευθείας οι γραμμές
CONTRACT NUMBER: Δημιουργία ενός μοναδικού αριθμού στο σύστημα της γραμμής που περιλαμβάνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία της φόρτωσης καθώς και τον συμφωνηθέν ναύλο.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Η Διαχείριση με τη γραμμή χωρίζεται σε 2 πυλώνες, στη διαχείριση που σχετίζεται με τους πελάτες και στη διαχείριση που σχετίζεται με τα tender.

Διαχείριση Πελάτη:

Το Trade Pricing παραλαμβάνει από τη γραμμή τα ναύλα ταρίφας μέσω email με συγκεκριμένη χρονική ισχύ. Μετά την παραλαβή το τμήμα Trade Pricing καταχωρεί τους τιμοκαταλόγους στο τοπικό σύστημα (**Εγχειρίδιο διαχείρισης με τη γραμμή,σελ.2-4**) με σκοπό να χρησιμοποιούνται από τις πωλήσεις.

Όσο αφορά το τιμοκατάλογο ναύλων εισαγωγής από το FEA, το τμήμα του Trade Pricing προχωράει σε δημιουργία συμβολαίων για όλους τους πελάτες και τα αποστέλλει στη Γραμμή προς αποδοχή. Λαμβάνει τα contract number μέσω email και τα αποστέλλει στο Customer Loyalty και στους Πωλητές.

Για όλα τα υπόλοιπα trade(Ναύλα MED, NCP & εξαγωγής FEA) οι πωλητές προχωρούν στην οικονομική προσφορά προς τον πελάτη , βασιζόμενοι στους τιμοκαταλόγους. Ο Πελάτης μπορεί είτε να αποδεχτεί τον ναύλο ταρίφας είτε όχι. Σε περίπτωση μη αποδοχής ο πωλητής ύστερα ,φυσικά ,από αίτημα του πελάτη μπορεί να ζητήσει μέσω email κάποια ειδική τιμή στο Trade Pricing συμπληρώνοντας μια ειδική φόρμα (**Εγχειρίδιο διαχείρισης με τη γραμμή,σελ.5**).

Το Trade Pricing αξιολογεί τη ζήτηση του πωλητή και εφόσον συμφωνεί, αποστέλλει την ειδική φόρμα προς τη γραμμή με σκοπό την επίτευξη συμφωνίας , εφόσον πρώτα έχει ελεγχθεί από το τοπικό σύστημα εάν υπάρχει αντίστοιχη ζήτηση από άλλο πελάτη . Το Trade Pricing λαμβάνει το τελικό αποτέλεσμα της γραμμής και ενημερώνει τις πωλήσεις μέσω email.

Ωστόσο, υπάρχει και η περίπτωση ο πελάτης να αποδεχτεί το ναύλο ταρίφας.

Και στις 2 περιπτώσεις υπάρχει η πιθανότητα Booking από τον πελάτη. Το Trade Pricing λαμβάνει την ενημέρωση για τη λήψη του Booking μέσω email είτε από το Customer Loyalty είτε από τον Πωλητή.

Αν **δεν** υπάρχει προσφορά ήδη προς τον πελάτη μέσα στο τοπικό σύστημα το Trade Pricing λαμβάνει email από Πωλητή με copy το Customer Loyalty μαζί με αριθμό προσφοράς , για τη δημιουργία του αριθμού συμβολαίου.

Αν **ήδη** υπάρχει προσφορά προς τον πελάτη μέσα στο τοπικό σύστημα το Trade Pricing λαμβάνει email από το Customer Loyalty με copy τον πωλητή, μαζί με αριθμό προσφοράς , για τη δημιουργία του αριθμού συμβολαίου.

Στη συνέχεια προχωράει στη δημιουργία του contract number (**Εγχειρίδιο διαχείρισης με τη γραμμή,σελ.6-12**) το οποίο πρέπει να το καταχωρήσει στο τοπικό σύστημα και να ενημερώσει αντίστοιχα το Customer Loyalty για να μπορέσει να προχωρήσει στη δημιουργία του Booking.

Διαχείριση Tender:

Το Trade Pricing λαμβάνει μέσω email κάποιο αίτημα για tender από το εκάστοτε τμήμα της γραμμής. Στη συνέχεια βάσει των Tiers που έχουν καθοριστεί στην εμπορική πολιτική προσφέρει τα πρακτορειακά καθώς και τις οδικές που έχουν καθοριστεί με βάση της κλίμακας του μεταφορικού έργου στην εμπορική πολιτική.

Σε περίπτωση επιτυχίας κάποιου tender ενημερωνόμαστε γραπτώς από τη γραμμή και το Trade Pricing καταχωρεί τη συμφωνία στο τοπικό σύστημα (**Εγχειρίδιο διαχείρισης με τη γραμμή,σελ.13**) προσθέτοντας την ονομασία "tender" στο πεδίο "contract" της οικονομικής προσφοράς.

Κάθε μήνα το Trade Pricing ελέγχει από το τοπικό σύστημα τα στατιστικά (**Εγχειρίδιο διαχείρισης με τη γραμμή,σελ.14**) και παρακολουθεί την πορεία του κάθε tender κάνοντας τα απαραίτητα follow up.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ FLOW CHART

