

Demostrando nuestro Valor

Como parte de los sentimientos de un típico comprador, generalmente existe un resentimiento ocasionado por el poco reconocimiento que recibe por lo que el/ella considera un trabajo valioso.

En la obsesión de algunos compradores por alcanzar las metas de ahorros, se ha generado conductas opuestas a lo que el mercado actual demanda. Se ha dado preferencial al uso de procesos lentos y llenos de puntos de control, donde se pone el precio por encima de la satisfacción de las necesidades de tiempo y costo de los usuarios.

Al igual que cualquier otro proceso, el verdadero juez de nuestro trabajo es nuestro cliente inmediato, el que reciba los resultados del trabajo, por lo cual, deben ser ellos, el principio y fin de cualquier objetivo de desempeño o mejora que pretendamos alcanzar.



¿Cuánto tiempo dedicas a la semana a conocer a tus clientes? ¿Puedes hacer una lista de sus principales necesidades, proyectos, retos o áreas de oportunidad? ¿Cuándo inicias tu proceso de suministro?, cuando recibes una requisición o desde que identifica una oportunidad en la que puedes ayudar a tus usuarios internos o externos. ¿Conocer los tiempos reales de las necesidades de tus usuarios o te deja llevar por las fechas de sus

solicitudes?

Pasar de ser un simple colocador de órdenes a convertirse en un asesor de nuestros usuarios, demanda un nuevo enfoque al trabajo, no se trata únicamente de llegar a un monto de ahorros, si no de diseñar y ejecutar estrategias alineadas con los usuarios en particular y el negocio en general para contribuir a mejorar la posición competitiva de la organización.

Acepta que tu capacidad de generar valor e innovación se ve limitada por tu conocimiento del negocio así como también por tu conocimiento del mercado.

Aprende, propón, ejecuta y vuelve a empezar. En la construcción del valor, se cometen errores pero son un camino hacia el aprendizaje.

Demuéstrales con hechos a tus usuarios que eres parte de su equipo, conoce a detalle sus necesidades y las oportunidades de mostrar tu valor aparecerán donde menos lo esperas. No tengas pena en dar a conocer a toda la organización tus logros, siempre y cuando reconozca al mismo tiempo a los que te ayudaron a que esto fuera posible. Ten por seguro que el reconocimiento que tanto anhelas vendrá como consecuencia natural de tu nueva forma de trabajar.