

La campaña "AMB, Ahora Más Barcelona" incluye un programa de captación de empleo con la contratación de 40 asesores comerciales

Transgourmet impulsa el servicio de entrega para hostelería en el Área Metropolitana de Barcelona

- Este nuevo servicio exclusivo para la hostelería pivota alrededor de la zona de preparación de pedidos especialmente habilitada en el Gros Mercat de Montcada, con una superficie de 2.000 m² y una inversión de 1,1 millones de euros.
- El nuevo *delivery* incluye, además de la entrega directa al establecimiento, un asesoramiento personalizado para escoger las soluciones gastronómicas más adecuadas para su negocio.
- El objetivo es convertirse en referente de este servicio para la hostelería y la restauración localizada en el Área Metropolitana de Barcelona.

8 de junio de 2022. Transgourmet Ibérica, referente en el sector de la distribución alimentaria, amplía su apuesta por la hostelería del Área Metropolitana de Barcelona, impulsando su nuevo servicio de entrega exclusivo para el sector.

Bajo la campaña "AMB, Ahora más Barcelona", la compañía continúa su crecimiento en el Área Metropolitana de Barcelona, que además incluye un programa de captación de empleo con la contratación de 40 asesores comerciales en las próximas semanas.

Este servicio exclusivo para la hostelería pivota en la zona de preparación de pedidos que se ha habilitado en el Gros Mercat de Montcada, que entró en funcionamiento el pasado mes de abril. Esta zona, que tiene una

superficie de 2.000 m², ha supuesto una inversión de 1,1 millones de euros. Cuenta con 1.700 referencias de seco, pero el servicio de *delivery* incluye, además, las 5.500 de producto fresco propias del centro *cash&carry* de Montcada.

El objetivo es ofrecer a los negocios de restauración un servicio basado en pedido único, entrega única y factura única; un ahorro de proveedores y de tiempo con la entrega de los productos de seco, fresco y congelado en un único pedido.

El *delivery* incluye, además de la recepción cómoda y rápida del producto en el establecimiento, un asesoramiento personalizado por parte del equipo comercial, que permitirá al profesional escoger el mejor surtido y las soluciones gastronómicas más adecuadas para su negocio. Asimismo, Transgourmet pone a disposición del cliente su herramienta de *e-commerce*, además del servicio de televenta de la compañía.

Con 97 años de experiencia en la distribución en España, Transgourmet, a través de sus centros Gros Mercat, crece en el Área Metropolitana de Barcelona, con el objetivo de convertirse en el referente para el desarrollo del negocio de los profesionales de la hostelería y la restauración, aportando valor a sus negocios y colaborando en su crecimiento.

En el marco de este plan de crecimiento en el AMB, la compañía ha iniciado la búsqueda del mejor talento, 40 asesores comerciales, que serán los encargados de transmitir el conocimiento y valor de la compañía, respondiendo a las necesidades de la hostelería y al potencial de los propios establecimientos. (Ver perfil abajo.)

Transgourmet cuenta en Cataluña con 24 centros *cash&carry*, que operan bajo la marca Gros Mercat, y 8 gasolineras GMOil.

SOBRE TRANSGOURMET IBÉRICA

Transgourmet Ibérica, propiedad del grupo suizo Transgourmet, cuenta con 6 plataformas de distribución repartidas por toda España y es referente en el mercado del horeca con GMcash, su enseña de *cash&carry* —que comprende 70 centros y 23 gasolineras GMOil—, y la división de Food Service.

Asimismo, la empresa cuenta con más de 850 supermercados franquiciados bajo las enseñas SUMA, Proxim y SPAR, y más de 2.000 clientes independientes.

PERFIL: OFERTA 40 ASESORES COMERCIALES

TRANSGOURMET tiene como objetivo estratégico ampliar nuestra apuesta por la hostelería del Área Metropolitana de Barcelona, impulsando su nuevo servicio de entrega a domicilio exclusivo para el sector.

Para alcanzar este objetivo, hemos lanzado nuestro “AMB, Ahora más Barcelona” y necesitamos el mejor talento: incorporar 40 puestos de Asesores Comerciales que se integren en nuestro equipo para transmitir el conocimiento y el valor de la compañía.

LAS FUNCIONES:

- Realizar prospecciones de mercado en la zona de trabajo definida.
- Identificar los clientes objetivo y preparar un plan de acción.
- Preparar la oferta comercial adecuada para cada tipología de cliente.
- Alta de cliente: Asegurar que se dan todos los pasos correctos para activar al cliente en el sistema.
- Arranque y desarrollo del cliente.
- Gestionar las incidencias en las entregas a los clientes.
- Hacer seguimiento y revisión mensual del nivel de servicio.
- Revisar periódicamente la evolución de ventas y margen del cliente.
- Desarrollar oportunidades con el cliente.

Más datos sobre la oferta en:

<https://gmfood.talentclue.com/node/87305283/4590>