

La campanya "AMB, Ara Més Barcelona" inclou un programa de captació d'ocupació amb la contractació de 40 assessors comercials

## **Transgourmet impulsa el servei lliurament per a l'hosteleria a l'Àrea Metropolitana de Barcelona**

- Aquest nou servei exclusiu per a l'hostaleria pivota al voltant de la zona de preparació de comandes especialment habilitada al Gros Mercat de Montcada, amb una superfície de 2.000 m<sup>2</sup> i una inversió d'1,1 milions d'euros.
- El nou *delivery* inclou, a més del lliurament directe a l'establiment, un assessorament personalitzat per escollir les solucions gastronòmiques més adequades per al seu negoci.
- L'objectiu és convertir-se en referent d'aquest servei per a l'hostaleria i la restauració localitzada a l'Àrea Metropolitana de Barcelona.

**8 de juny de 2022.** Transgourmet Ibèrica, referent en el sector de la distribució alimentària, amplia la seva aposta per l'hostaleria de l'Àrea Metropolitana de Barcelona impulsant un nou servei de lliurament exclusiu per al sector.

Amb la campanya "AMB, Ara més Barcelona", la companyia continua el seu creixement a l'Àrea Metropolitana de Barcelona que, a més, inclou un programa de captació d'ocupació amb la contractació de 40 assessors comercials les properes setmanes.

Aquest servei exclusiu per a l'hostaleria pivota a la zona de preparació de comandes que s'ha habilitat al Gros Mercat de Montcada, que va entrar en funcionament el mes d'abril passat. Aquesta zona, que té una superfície de 2.000 m<sup>2</sup>, ha representat una inversió d'1,1 milions d'euros. Compta amb

1.700 referències de productes secs, però el servei de *delivery* inclou també les 5.500 referències de producte fresc pròpies del centre *cash&carry* de Montcada.

L'objectiu és oferir als negocis de restauració un servei basat en comanda única, entrega única i factura única; un estalvi de proveïdors i de temps amb el lliurament dels productes secs, frescs i congelats en una única comanda.

A més de la recepció còmoda i ràpida del producte a l'establiment, el *delivery* inclou un assessorament personalitzat per part de l'equip comercial que permetrà al professional escollir el millor assortiment i les solucions gastronòmiques més adequades per al seu negoci. Transgourmet també posa a disposició del client la seva eina d'*e-commerce*, a més del servei de televenda de la companyia.

Amb 97 anys d'experiència en la distribució a Espanya, Transgourmet, a través dels seus centres Gros Mercat, creix a l'Àrea Metropolitana de Barcelona amb l'objectiu de convertir-se en el referent per al desenvolupament del negoci dels professionals de l'hostaleria i la restauració, aportant valor als seus negocis i col·laborant en el seu creixement.

En el marc d'aquest pla de creixement a l'AMB, la companyia ha començat la recerca del millor talent: 40 assessors comercials que seran els encarregats de transmetre el coneixement i el valor de la companyia, donant resposta a les necessitats de l'hostaleria i al potencial dels propis establiments. (Veure el perfil més avall)

Transgourmet compta amb 24 centres *cash&carry* a Catalunya, que operen amb la marca Gros Mercat, i amb 8 benzineres GM Oil.

## **SOBRE TRANSGOURMET IBÈRICA**

Transgourmet Ibèrica, propietat del grup suís Transgourmet, compta amb 6 plataformes de distribució repartides per tot Espanya i és referent en el mercat de l'horeca amb GMcash, la seva ensenya de *cash&carry* —que comprèn 70 centres i 23 benzineres GMOil—, i la divisió de Food Service.

L'empresa també compta amb més de 850 supermercats franquiciats amb les ensenyes de SUMA, Proxim i SPAR, i més de 2.000 clients independents.

### **PERFIL: OFERTA 40 ASSESSORS COMERCIALS**

TRANSGOURMET té com a objectiu estratègic ampliar l'aposta per l'hostaleria de l'Àrea Metropolitana de Barcelona, impulsant el seu nou servei de lliurament a domicili exclusiu per al sector.

Per aconseguir aquest objectiu, hem llançat la nostra campanya "AMB, Ara més Barcelona" i necessitem el millor talent: incorporar 40 Assessors Comercials que s'integrin al nostre equip per transmetre el coneixement i el valor de la companyia.

#### **LES FUNCIONS:**

- Realitzar prospeccions de mercat a la zona de treball definida.
- Identificar els clients objectiu i preparar un pla d'acció.
- Preparar l'oferta comercial adequada per a cada tipologia de client.
- Alta de client: Assegurar que es fan tots els passos correctes per activar el client al sistema.
- Arrancada i desenvolupament del client.
- Gestionar les incidències en els lliuraments als clients.
- Fer el seguiment i revisió mensual del nivell de servei.
- Revisar periòdicament l'evolució de vendes i marge del client.
- Desenvolupar oportunitats amb el client.

Més informació sobre l'oferta en:

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