

GM FOOD APUESTA POR LA HOSTELERÍA DE MADRID EN SU PLAN ESTRATÉGICO, TRAS SU INCORPORACIÓN AL GRUPO SUIZO TRANSGOURMET

Ha iniciado la campaña ¡Hola, Madrid que comienza con la contratación de 40 asesores comerciales

14 de diciembre de 2021. GM FOOD, compañía referente en el sector de la distribución alimentaria, tiene como objetivo estratégico consolidar en los próximos tres años su línea de suministro integral (Food Service) al sector de la restauración de la Comunidad de Madrid, tanto para grandes cadenas como establecimientos independientes.

Tras su incorporación al Grupo suizo Transgourmet el pasado mes de junio, la compañía apuesta por Madrid y prevé que esta división suponga el 20% de sus ventas durante los próximos 3 años, y alcanzar una facturación de 200 millones de euros en 2024.

Con el plan se produce un cambio en el modelo de esta línea de negocio mantenido hasta ahora por GM FOOD. El suministro de Food Service estaba orientado a las grandes marcas y a partir de ahora llegará también a los clientes más pequeños.

El grupo suizo Transgourmet, con sede en Basilea, es la segunda mayor empresa de distribución mayorista y *cash&carry* (autoservicio mayorista) de Europa.

En el marco de este plan de crecimiento de GM Food Service en Madrid, la compañía ha iniciado una búsqueda del mejor talento, que comenzará con la incorporación en las próximas semanas de 40 asesores comerciales, previendo alcanzar los 65 en 2024.(Ver perfil abajo)

Según el plan diseñado, los asesores 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.

Todo el plan estratégico pivota alrededor de la plataforma de Torrejón de Ardoz, un centro logístico con una superficie de 21.000 m², que está capacitado para atender el aumento de pedidos previsto para los próximos tres años. GM Food ofrece un surtido de más de 20.000 productos, entre los que se encuentran más de 1.600 referencias de sus marcas propias Gourmet (alimentación), Mical (droguería), Micaderm (higiene), GM Wines y Mic&Friends (mascotas).

Carlos García, director del área de Food Service, ha destacado que “con 12 años de experiencia, nos establecemos en Madrid con el objetivo de convertir GM Food Service en el *partner* de confianza para el desarrollo del negocio de los profesionales de la hostelería y la restauración, aportando valor a sus negocios y colaborando en su crecimiento”.

Además, GM FOOD continúa con sus planes de crecimiento en la Comunidad de Madrid con otra de sus líneas de negocio, su enseña de supermercados franquiciados SUMA. A los 3 centros de Cobeña, Rivas Vaciamadrid y Móstoles, inaugurados los pasados meses de julio y septiembre, se unen ahora las aperturas en el barrio de Villaverde y cerca de la Puerta del Sol. El primero, SUMA Orovilla, cuenta con una superficie de sala de ventas de 400 m², y SUMA San Bernardo, dispone de 250 m² de sala de ventas. Este supermercado ofrece como servicio añadido una cafetería con obrador propio de 40 m².

Asimismo, la compañía cuenta en la región con 3 centros de *cash&carry* GMcash (servicio de autoservicio mayorista) en Alcalá de Henares, Villaverde y Leganés.

GM FOOD

GM FOOD, propiedad del grupo suizo Transgourmet, cuenta a nivel global con más de 2.4000 empleados y una facturación anual neta de más de 1.000 millones de euros. GM FOOD tiene 6 plataformas de distribución repartidas por toda España y es referente en el mercado del horeca nacional con su enseña de *cash&carry* GMcash (autoservicio mayorista), con 70 centros y 23 gasolineras GMOil, y la división de Food Service. La empresa cuenta con más de 800 supermercados franquiciados bajo las enseñas SUMA, Proxim y SPAR, y más de 2.000 clientes independientes.

GRUPO TRANSGOURMET

El grupo suizo Transgourmet, con sede en Basilea y filial del grupo suizo Coop, es la segunda mayor empresa de distribución mayorista y *cash&carry* de Europa. Actualmente opera en España a través de GM FOOD, y también en Suiza, Alemania, Francia, Austria, Polonia, Rumanía y Rusia. Tiene una plantilla de más de 28.000 empleados y unos ingresos anuales de 7.800 millones de euros.

A su vez, Coop obtuvo el año pasado una facturación de cerca de 28.000 millones de euros y daba empleo a casi 91.000 personas.

En agosto de 2021, Transgourmet compró el 100% de GM FOOD, con lo cual reforzó su posición como uno de los líderes del mercado europeo de la distribución mayorista y *cash&carry*.

PERFIL: OFERTA 40 ASESORES COMERCIALES

Con 96 años de experiencia, GM Food es la compañía mayorista referente en el sector de la distribución alimentaria en España.

GM Food tiene como objetivo estratégico para los próximos años convertir su línea de negocio de Food Service en un referente de la restauración en la Comunidad de Madrid.

Para alcanzar este objetivo, hemos lanzado nuestro plan "Hola, Madrid", 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.

Tu misión

Ser los representantes y portavoces del plan "Hola, Madrid" de GM Food.

Tus 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.

Te ofrecemos

- Incorporación: enero 2022
- Contrato estable
- Jornada 40 horas de lunes a viernes
- Salario Fijo+Variable
- Herramientas: Coche Empresa + Móvil + Tablet + Gastos
- Empresa con solidez financiera.
- Estabilidad laboral, el 90% de la plantilla tiene contrato estable: la media de antigüedad es de 10 años.
- Formación continua para que desarrolles tus conocimientos y capacidades.
- Oportunidad de un plan de desarrollo y crecimiento profesional para que aproveches tu talento.
- Plan de Igualdad que muestra un compromiso firme con la igualdad de género
- Cuidamos de las personas, para que tengan una mayor conciliación entre su vida personal y su faceta profesional.

Requisitos. En ti buscamos:

- Ganas de incorporarte a un proyecto en expansión y con oportunidades de crecimiento.
- Con FP, Grado o Título de Técnico Comercial y de Ventas u otra titulación homóloga.
- Conocimientos del sector de la hostelería en España y del mundo de la distribución.
- Conocimiento del surtido-producto a comercializar.
- 3 años en el puesto de Comercial de Ventas en el sector de la distribución.
- Formación en técnicas de venta, capacidad de negociación, trabajar con objetivos, adaptabilidad y dinamismo al tratarse de un proyecto nuevo y en expansión.

¡Únete al equipo!