

servizi

Sdc Trade a fianco dei piccoli e medi punti vendita

Il Gruppo SDC vuole essere leader nella distribuzione di prodotti alimentari e dolciari per i negozi al dettaglio, bar e punti di consumo di piccole e medie dimensioni, ai quali offre affidabilità, innovazione e valore aggiunto - in termini di servizio, marketing e visione di mercato. Con l'obiettivo di garantire redditività nei punti vendita con un'offerta sempre in linea con le tendenze di mercato.

I nostri servizi per panifici, alimentari, supermercati, bar, tabaccherie, pasticcerie, circoli e stazioni di servizio



- 1 Mettiamo il cliente al primo posto
- 2 Rendiamo l'assortimento sempre aggiornato in linea con le esigenze dei consumatori
- 3 Gestiamo campagne mirate come San Valentino, il Carnevale, la Pasqua e il Natale
- 4 Consigliamo in fattura i prezzi di vendita al consumo con garanzia di utile per il punto vendita
- 5 Offriamo la possibilità di contattarci tramite il nostro agente, il nostro sito e il nostro numero verde. Siamo sempre con voi!
- 6 Comuniciamo le date di scadenza dei nostri prodotti al momento dell'ordine
- 7 Garantiamo la freschezza e la rotazione dei prodotti
- 8 I nostri magazzini sono gestiti con temperatura controllata e con i sistemi più moderni per la movimentazione delle merci
- 9 Consegniamo entro 24/48 ore, con una percentuale superiore al 97% dei prodotti ordinati, usando automezzi a temperatura controllata
- 10 La percentuale massima di danneggiamento dei prodotti dovuta al trasporto è inferiore allo 0.5% (dato calcolato su base annua)

Inumeri del gruppo



L'ingrosso alimentare leader in Italia nella distribuzione dei prodotti dolciari

LEKKERLAND

SDC-TRADE



attività

Raccolta ordini

avviene tramite tablet in dotazione dei venditori. I dati vengono scaricati automaticamente in tempo reale nel sistema di gestione dei magazzini.

Gestione magazzini

completamente automatizzata con un sistema di stoccaggio e identificazione della merce in radiofrequenza che ne consente la gestione ottimale in termini di conservazione dei prodotti, controllo delle scadenze, tracciabilità e rapidità di esecuzione.

Ordine

preparato con cura nel rispetto della gestione dei pesi dei prodotti e siglato dal preparatore.

Parco mezzi rinnovato

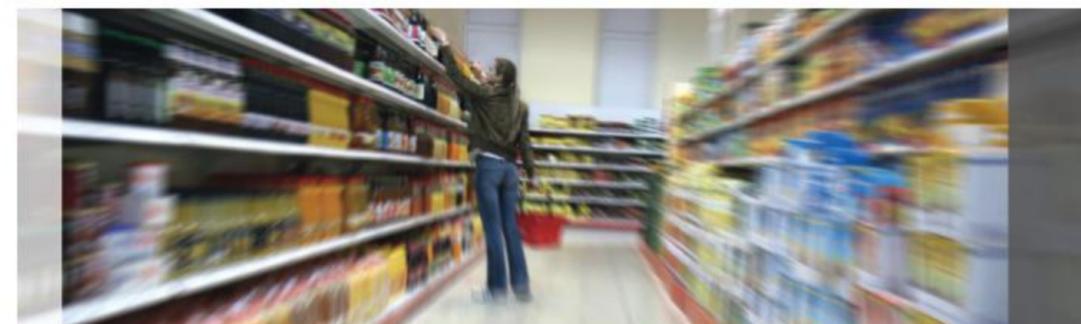
con cambio automatico di ultima generazione e sospensioni pneumatiche posteriori per salvaguardare la merce che trasportiamo. Gli automezzi dispongono di gruppo frigorifero e impianto per il mantenimento della temperatura per tutelare l'integrità dei prodotti.

Normative di sicurezza

vengono applicate attraverso un sistema di monitoraggio per l'aggiornamento in abbinamento ai corsi di formazione periodici organizzati per il personale, soprattutto per gli addetti ai magazzini.

Area riservata sito web

consente di gestire il pre-ordine, controllare le promozioni e il saldo punti fiocco, verificare le fatture e scrivere direttamente all'agente di riferimento.



Le esigenze dei Punti Vendita

REDDITIVITÀ
AFFIDABILITÀ DEI FORNITORI
SVILUPPO DELLA RELAZIONE CON LA CLIENTELA
ASSORTIMENTO MIRATO E COMPLETO
ROTAZIONE E FRESCHEZZA
CONTROLLO DELLE VENDITE

Le soluzioni di SDC Trade

GARANZIA DI MARGINE
ATTIVITÀ PROMOZIONALI RIVOLTE AL CONSUMATORE
AMPIEZZA E PROFONDITÀ DI ASSORTIMENTO
ORDINI MINIMI CON ALTA FREQUENZA
TRACCIATURA E GESTIONE IN LINEA DEGLI ORDINI
ELEVATO STANDARD DI SERVIZIO

la nostra storia

Una storia fatta di passione e valori dettati da un'azienda familiare attiva da oltre 70 anni

Angelo Sareni nel 1935 intraprende l'attività di commercializzazione di lievito per la panificazione. Il figlio Ulrico, al termine della scuola dell'obbligo, si unisce al padre e, in pochi anni, utilizzando come mezzo per le consegne una semplice biciletta con portapacchi, aggiunge al lievito anche alcuni sacchi di caramelle.

Con l'aiuto di tutta la famiglia, inizia la storia della Sareni Dolciumi. Lo spirito di sacrificio, l'impegno e la serietà, l'attenzione estrema nei confronti dei propri clienti e la dinamicità commerciale sono i principi fondamentali con cui la famiglia gestisce l'azienda. Dopo la morte del padre nel 1965, Ulrico Sareni con i fratelli Ettore ed Umberto, trasformano l'azienda familiare in una società dalla struttura più organizzata e complessa. Il successo arriva immediatamente così, nel 1980, con l'aiuto di Rainer Loacker, conosciuto per la produzione di wafer, fondano con un ristretto gruppo di distributori dolciari del Nord Italia, la Lekkerland Italia.



Ulrico ne sarà presidente per 20 anni, dalla fondazione all'anno 2000.

I Fratelli Sareni credono così fortemente in questo progetto da modificare nei primi anni '90 il brand aziendale da Sareni Dolciumi a Lekkerland.

Le generazioni successive mantengono inalterato lo stesso spirito e la stessa voglia di crescere mettendo i propri clienti, divenuti ormai più di 9000, al primo posto nelle priorità di gestione dell'azienda.

LEKKERLAND
SDC-TRADE

SEDE LEGALE:
Via E. Montale, 6
35030 Selvazano Dentro (PD)
T 049 630 026 / F 049 634 780

SEDE AMMINISTRATIVA E COMMERCIALE:
Viale Adua, 79
25034 Orzinuovi (BS)
T 030 994 261 / F 030 941 174

info@sdctrade.it

Servizio Clienti Brescia
dalle 8.30 alle 12.00
Numero Verde
800547121

Servizio Clienti Padova
dalle 9.00 alle 12.00
dalle 15.00 alle 17.30
Numero Verde
800076622

www.sdctrade.it
www.lekkerland.it

