

Organización

S&G Flores: un equipo con clara orientación al mercado

- S&G Flowers apuesta por una orientación al mercado no sólo centrada en la importancia del producto, sino más allá.



Jordi Ferrer

jordi.ferrer@syngenta.com

S&G Flowers percibe las necesidades actuales y futuras de sus clientes y se adapta a ellas. No sólo pretende vender al productor un buen producto, sino también tiene en cuenta que las mejoras han de ser tangibles para el resto de la cadena de negocio, incluido consumidor final. El resultado es obvio, especialmente en algunas variedades como el pensamiento Delta[®], líder en el mercado.

Por esta razón, S&G Flowers quiere seguir desarrollándose, como hasta ahora, a través de la innovación:

Nuevas variedades para el mercado

En los últimos años, S&G Flowers ha introducido gran cantidad de variedades adaptadas a las necesidades del mercado, y continúa investigando y desarrollando con apoyo técnico-comercial.

Conceptos nuevos, conceptos distintos

Se trata de desarrollar e implementar nuevos conceptos en especies existentes, dándoles valor añadido a través de la presentación, etiquetaje, marketing... "una variedad clásica con una nueva presentación", todo ello con estrecha colaboración

Mercados y Comercios

posterior, asegurando un gran vigor de germinación (Prenova[®], PreMagic[®], SafeCoat[®]) o, en esqueje, plantel certificado "Naktuinbouw Elite[™]", pasando por la bandeja de producción Xtray, que se está convirtiendo en el estándar del mercado y de la que S&G ha sido líder en utilización.

El nuevo centro de distribución de plantel de Poortkamp es un ejemplo de cómo optimizar un proceso con una gran cantidad de clientes que pueden comprar 4.500 productos diferentes.

S&G Flowers quiere seguir escuchando a sus clientes desde su rol de empresa proveedora y de manera independiente. Ello pasa por la necesidad de estructurar a su equipo humano con una clara orientación al mercado. Ésta es la nueva estructura de S&G Flores en Iberia:

Área de Customer Service: Anna Aguilar y Loli Martínez como apoyo a clientes y a todo el equipo de Ventas de S&G.

Josep M^o Padrosa, Product Manager de Anuales y Esquejes y responsable de la Zona de Catalunya como Delegado Técnico Comercial.

Luca Antoniazzi, Product Manager de BIANUAL, Pot Plants y Vivaz y responsable de la Zona Andalucía como Delegado Técnico Comercial.

José María Asorey, Responsable del Norte de Portugal, Galicia y Cornisa Cantábrica como Delegado Técnico Comercial

César Comes, Responsable de Levante, parte de Murcia y zona Centro como Delegado Técnico Comercial.

Manel Barot, Responsable del Equipo y del negocio de S&G Flowers como Sales Manager.

entre productores y comerciales de planta acabada, utilizando la experiencia de S&G Flowers en este segmento.

Calidad y oferta

En este sentido, es muy importante la especialización, la dedicación exclusiva a la producción de plantel y semilla, ya que tenemos claro que éste es un aspecto clave para el desarrollo de nuestro negocio y de nuestro cliente.

Todos los procesos son controlados de manera estricta, desde la planta madre, donde se realiza un control riguroso, hasta la recolección de la semilla y su tratamiento

Para saber más...

www.sg-flowers.com
www.syngentaseeds.es