

Personal Buyer
Incontri BtoB con buyer svizzero
21 marzo 2018, Torino

Profilo del buyer svizzero

- Ruolo: Direttore e Responsabile acquisti di una società di importazione di alimenti elvetica
- Fatturato: ca. 9 milioni di Euro
- N. 13 dipendenti
- Sede centrale: Ginevra
- Lingue parlate: italiano, francese, inglese, tedesco
- Alcuni marchi italiani con i quali lavora: Carapelli, Sasso, Bertolli
- Clientela:
 - GDO
 - Grossisti alimentari
 - Grossisti per la gastronomia e il food service
 - Cash & Carry
- Distribuzione: tutta la Svizzera
- Prodotti ricercati in Piemonte nel 2018:
 - Tutta la gamma di prodotti a base di tartufi bianchi o neri (olio, prodotti da forno, conserve, sughi, ecc)
 - Tutti i prodotti tipici della Regione considerati di nicchia (la cosiddetta "épicerie fine")
 - Prodotti surgelati (gelati, verdure, pesce)
- Criteri di selezione:
 - Qualità del prodotto
 - Congruità con quanto ricercato
 - Esclusività