



MARR: l'organizzazione commerciale si incontra per affrontare le sfide del futuro

Rimini, 15 febbraio 2008 – L'organizzazione commerciale di MARR, società leader in Italia nella commercializzazione e distribuzione di prodotti alimentari al *foodservice*, inizia oggi a Fiuggi una serie di incontri sul tema "Come i Leader sanno rispondere alle sfide".

Gli incontri sono organizzati su più giornate e in più sedi per permettere agli oltre 650 venditori presenti su tutto il territorio italiano e che compongono la forza di vendita MARR, di partecipare a questo evento che servirà per condividere i successi dell'anno 2007 e preparare le sfide del futuro.

Dopo Fiuggi, l'evento farà tappa il giorno successivo al Nord, per poi spostarsi nelle Isole con due incontri, uno in Sicilia e uno in Sardegna.

Nel corso delle giornate verranno premiati con il riconoscimento "Member of Sales Top Club" i 100 venditori che nel corso del 2007 - l'anno del 35° anniversario di MARR - si sono distinti per i risultati conseguiti.

Archiviato un 2007 in cui è stato superato il traguardo storico del miliardo di euro di vendite, MARR guarda al futuro presentando alla sua forza vendita le politiche commerciali per il 2008.

Molte iniziative commerciali si concentreranno sul lancio di nuovi prodotti a marchio proprio, tra cui: carni di vitello porzionate, preparati di misto pesce, un marchio per l'ittico congelato, una linea di affettabili e una di prime colazioni arricchita con croissant e marmellate in vasetto. I prodotti a marchio proprio sono studiati da MARR con e per il cliente e si caratterizzano per un alto contenuto di servizio che facilita la preparazione dei pasti nella ristorazione professionale. Il lancio di una prima serie di prodotti a marchio avverrà nel corso del MIA, la fiera internazionale dell'alimentazione in svolgimento a Rimini dal 23 al 26 febbraio prossimo, con la iniziativa "Assaggia la novità".

Gli incontri di questi giorni saranno anche l'occasione per presentare una nuova release del programma di gestione degli ordini installato sui personal computer della forza di vendita MARR e che in questa versione si arricchisce di nuove funzionalità che permettono una migliore gestione del credito.

Altra iniziativa che verrà presentata in questi incontri è quella della "Sales Newsletter", una informativa periodica per condividere le iniziative commerciali di MARR che viene pubblicata in una sezione del portale web di MARR dedicato alla forza vendita.

Sono quindi molte le attività che vedranno coinvolta la forza di vendita di MARR nel 2008 per un obiettivo che è quello di continuare ad essere leader anche nel futuro.



MARR (Gruppo Cremonini), quotata al Segmento STAR di Borsa Italiana, è la società leader in Italia nella distribuzione specializzata di prodotti alimentari alla ristorazione extra domestica ed è controllata da Cremonini S.p.A..

Attraverso un'organizzazione composta da oltre 650 addetti commerciali, MARR serve oltre 36.000 clienti (principalmente ristoranti, hotel, pizzerie, villaggi turistici, mense aziendali), con un'offerta che include circa 10.000 prodotti alimentari, tra cui pesce, carne, alimentari vari, ortofrutta.

La società opera su tutto il territorio nazionale attraverso una rete logistico-distributiva costituita da 28 centri di distribuzione, 4 *cash&carry*, 4 agenti con deposito, e si avvale di oltre 550 automezzi.

MARR ha realizzato nel 2007 ricavi consolidati per 1.064,7 milioni di Euro, un EBITDA consolidato di 69,7 milioni di Euro ed un utile netto di Gruppo di 29,3 milioni di Euro.

Per maggiori informazioni su MARR visita il sito Internet della società alla pagina www.marr.it

Contact:

Barabino & Partners

Tel.: 06/679.29.29

Massimiliano Parboni

Raffaella Perugini

m.parboni@barabino.it

r.perugini@barabino.it