

gloriapets

Was tun wir?

Wir leben unsere Philosophie und Power im Vertrieb.

Der grundlegende Wert von Gloriapets ist der Mensch mit dem Fokus auf Kreativität und Talent. Wir arbeiten jeden Tag daran, ein verantwortungsvolles Unternehmen aufzubauen, das sich unseren Kunden, Lieferanten, der Gesellschaft und dem Planeten verpflichtet fühlt und zu einer besseren Welt beiträgt.

Wir lieben Tiere. Wir sind Gloriapets.

¿Warum?

Wir haben ein klares Ziel: Hunde und Katzen glücklich zu machen und die, die mit ihnen leben.

Produkte anzubieten, die helfen, ihre Gesellschaft in vollen Zügen zu genießen, ihre Lebensqualität, ihre Sicherheit und ihre Pflege zu verbessern und so eine ganz besondere Bindung zu ihnen herzustellen.

Gechichte



Firmengründung.
Einrichtung **Vertriebsnetz**
auf **nationaler Ebene**.

1982

Übergangsphase zwischen
Generationen. **Fortschritte**
im **Marketing und**
Vertriebsetz.
Schlüssel dafür sind
strategische Lieferanten.

2010/13

Beginn des Exports mit
Frankreich und Portugal und der
damit verbundenen Ausweitung
des Vertriebsnetzes.

2015



Konsolidierung des Exports.
Wir erreichen bereits **20**
Länder. Lagererweiterung
(**1.400m²**).

2019

Década 90

Aufbau von Lagerkapazitäten in Kundennähe in
ganz Spanien. Ein Zeit mit **grossem nationalen**
Wachstum.



2014

Beginn der **2. Familien-**
generation. Strukturelle und
vertriebliche Veränderungen
gehen einher.

2017/18

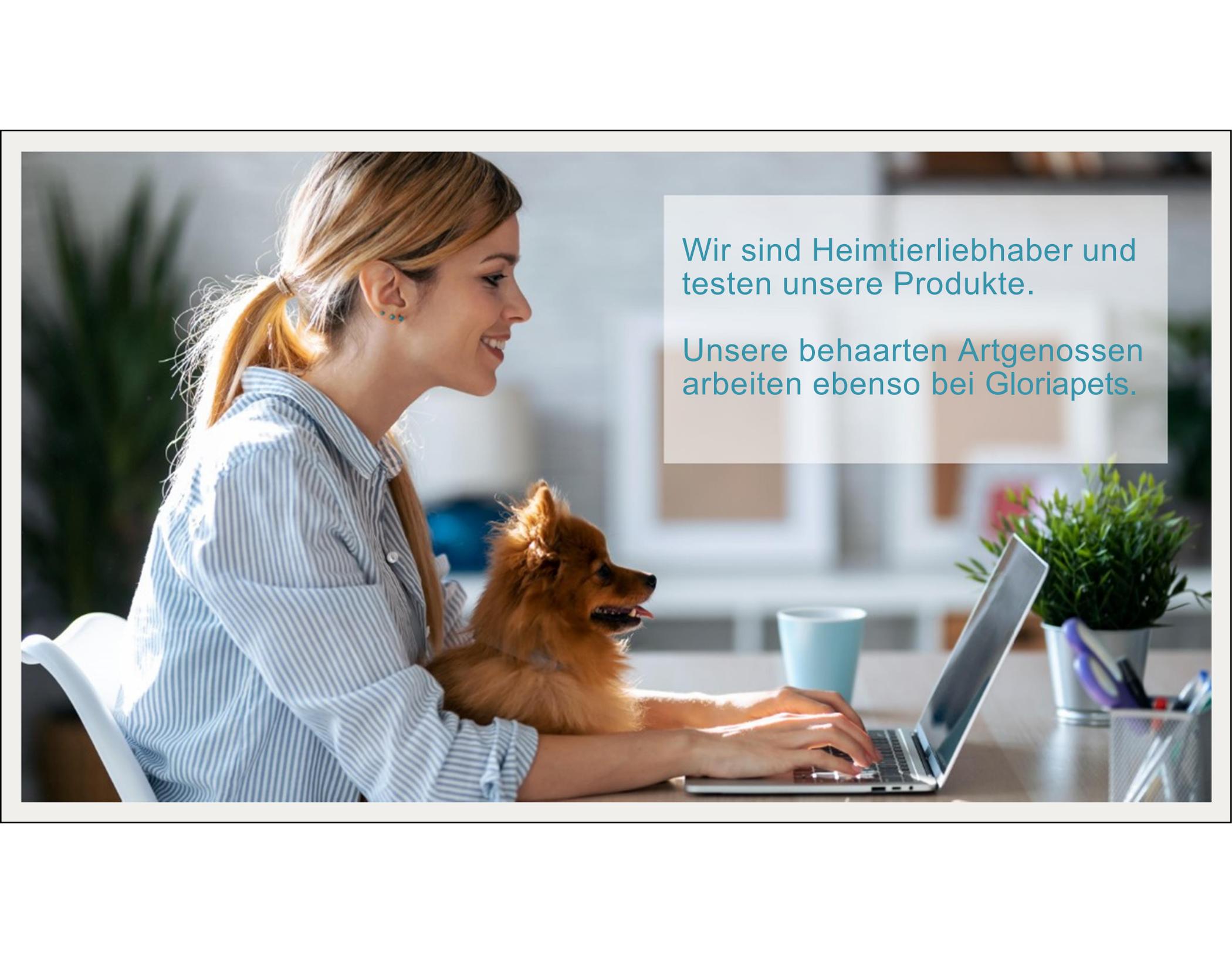
Digitalisierung des Unternehmens:
Inbetriebnahme der Systeme ERP,
Open Bravo+TPW, Power BI.
Optimierung und Automatisierung der
Prozesse.

Lagererweiterung: Weitere
Kapazitäten kommen hinzu mit
jeweils mehr als 1.500m². Vertrieb
nach Italien und 10 weitere Länder.

Gründung **Verwaltungsrat**

2020/21

Nun sind es schon 25
Länder. Eröffnung
Vertriebsbüro in **Portugal**.
2+1 Festigung des
französischen Marktes
+6 Vertriebler.
1. Personalisierte
Marktanalyse

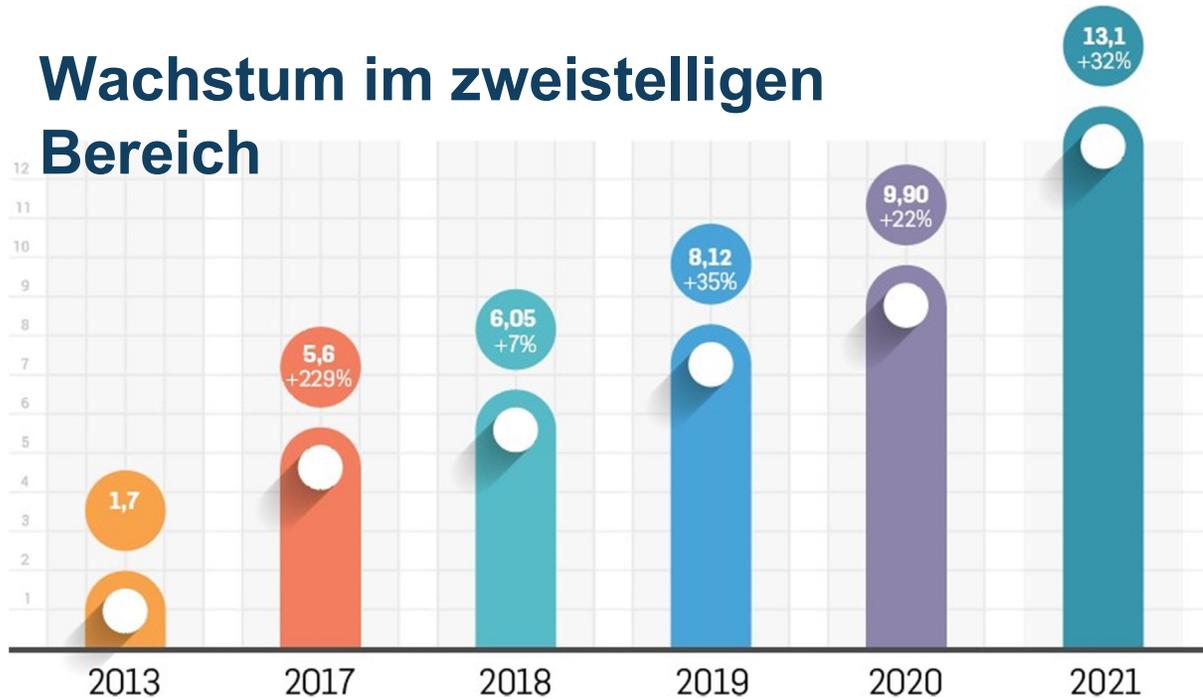
A woman with blonde hair in a ponytail, wearing a blue and white striped shirt, is sitting at a desk and smiling while typing on a laptop. A small, fluffy brown dog is sitting on the desk next to her, looking towards the laptop. On the desk, there is a light blue cup, a potted plant, and a pen holder. The background is a bright, blurred indoor setting.

Wir sind Heimtierliebhaber und
testen unsere Produkte.

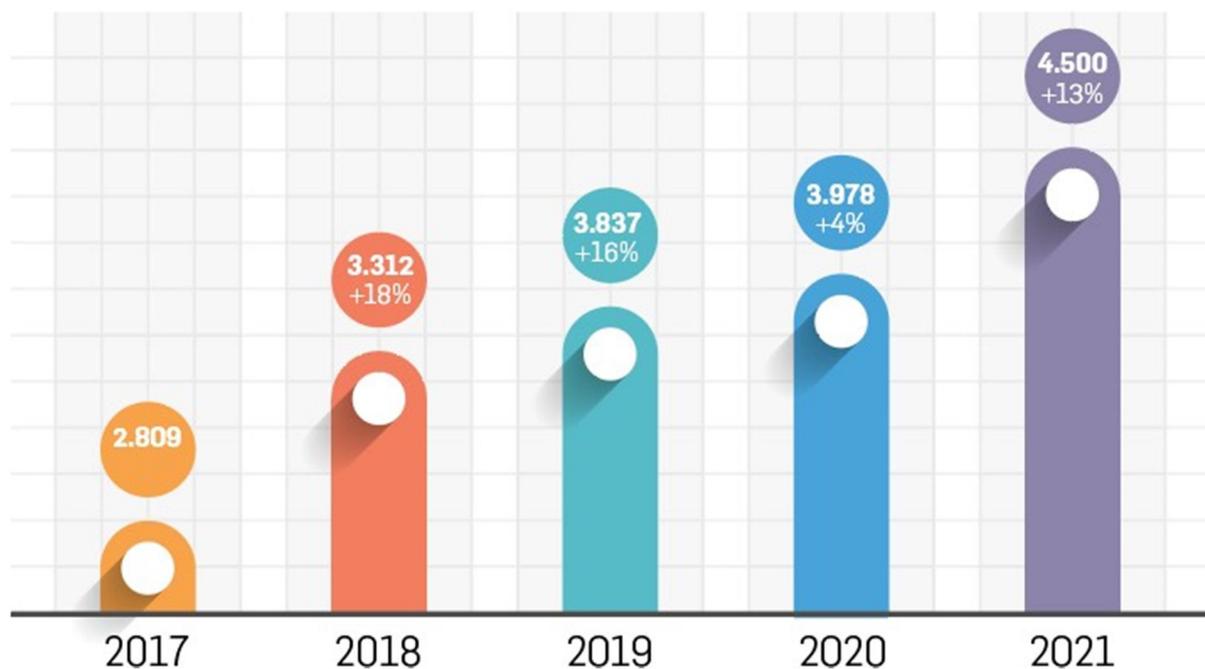
Unsere behaarten Artgenossen
arbeiten ebenso bei Gloriapets.

Jahresumsätze

Wachstum im zweistelligen Bereich



Anzahl Kunden

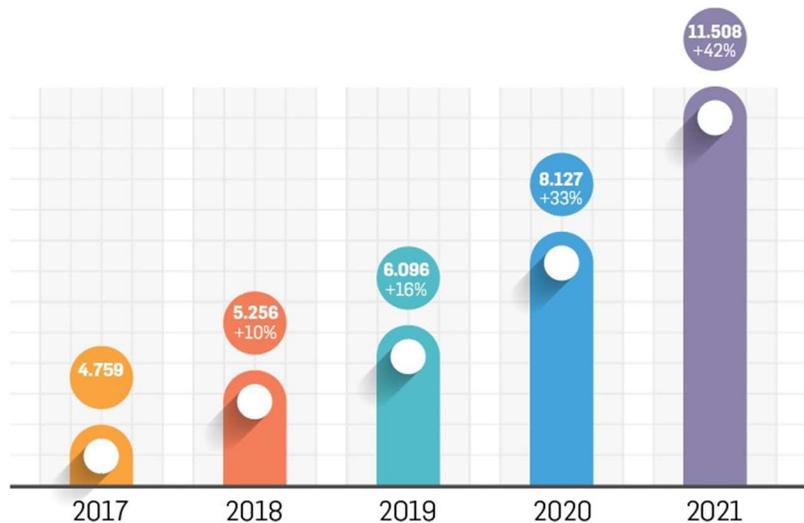


Heute unter den zwei grössten Händlern in Spaniens*.

Zielsetzung 2023:

- Spitzenreiter &
- Einer der anerkanntesten in Europa zu werden.

Logistische Kapazität



Anzahl der Sachnummern im Bestand



+ 4.500m²
Lagerflächen



+180
tägliche Bestellungen



Lagerpersonal:

18 Mitarbeiter

2-schichtig.
6⁰⁰ bis 14⁰⁰ Uhr.
14⁰⁰ bis 22⁰⁰ Uhr.



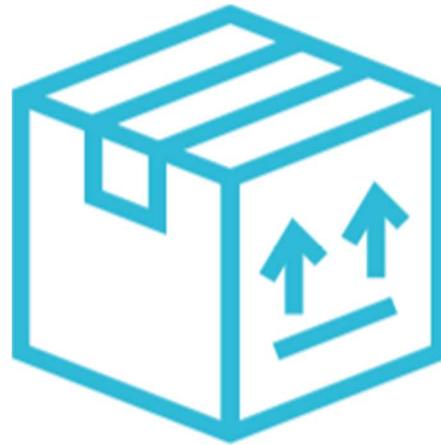
Anlieferung
24-48h

Nachhaltigkeit



Alle unsere Kisten,
Papier, Kataloge und
Verpackungen sind
FSC-zertifiziert

Wir sind «0» Abfälle.
Wir recyceln 100%
des Papiers und der
Kartons, die wir
herstellen



I+D

Das Vorhaben unserer
F+E ist stets, dass die
Produkte ökologisch,
biologisch abbaubar,
recycelt und aus der
Region stammen



Recycling Zertifizierung

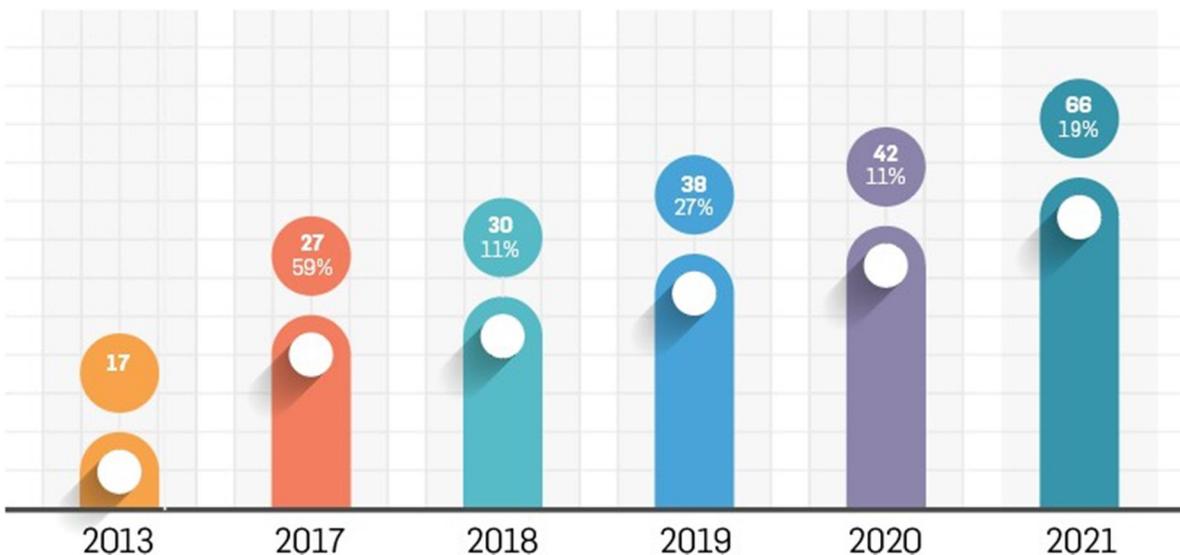
Container für
Pappkarton:
2 Container pro Monat
mit jeweils 2.000kg
= 4.000kg/Monat



Wandel hin zu einer
Hybrid-Fahrzeug-Flotte

Belegschaft

Der grundlegende Wert bei Gloriapets ist der menschliche.



Verteilung Belegschaft: 64

Vertriebsteam:

Spanien: 17

Frankreich: 6

Portugal: 2

Italien: 3

Customer Service: 8

Lager: 18

Verwaltung: 2

Einkauf: 2

Marketing: 4

Geschäftsleitung: 2

Wo sind wir?

Verkaufsstellen

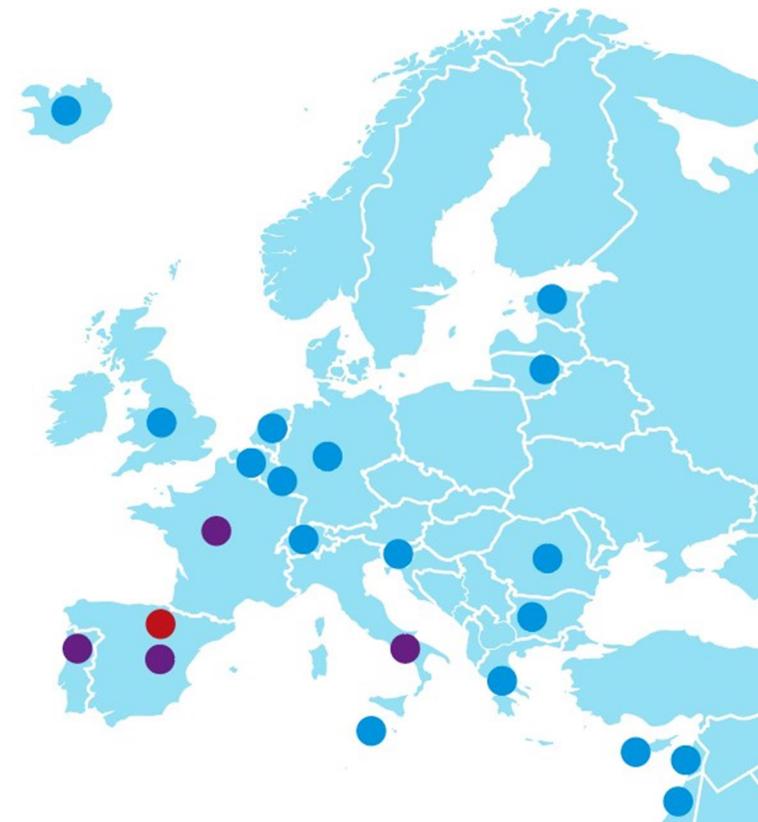
Spanien, Frankreich, Portugal,
Italien, Bulgarien, Israel, Libanon,
Griechenland, Slowenien, Litauen, Malta,
Luxemburg, Uruguay, Deutschland,
Zypern, Island, Schweiz, Estland,
Niederlande, Belgien, Gibraltar,
Vereinigtes Königreich, Rumänien.

Headquarters

Pamplona.

Vertriebsteam

Spanien, Frankreich, Portugal, Italien



Planung eigener Mittel

Katalog (7.000 St.)

Wird an jeden Kunden gesendet für die Bestellausführung (monatlich).
8 Produktseiten für jede Marke.
1 Seite Geschichte und Philosophie.



Making-of



Planung eigener Mittel

Newsletter

Monatlich, mit einer Data-Base von mehr als 3.000 Kunden

Beinhaltet:

- Aktionen
- Neuprodukte
- Neuigkeiten
- Fortbildung
- Nachrichten



Planung eigener Mittel

Web B2B

Mehr als 479 aktiver User. Inbegriffen der komplette Bestand der Referenzen (+11.000)

Ebenso Werbebanner mit:

- Angeboten
- Produktneuheiten
- Neuigkeiten



Bienvenido a nuestro página de venta B2B para profesionales.

Te ayudamos a hacer tu primer pedido a través de la web con lo que queremos mejorar tu experiencia de compra y añadir un valor extra a la misma.

Puedes seguir haciendo los pedidos a través de tu comercial o si lo prefieres utilizar esta plataforma en cualquier momento. Realiza tu pedido cuando te venga mejor e incluso añade productos conforme los vendas y lanza el pedido cuando sea necesario.

Te damos las gracias por ser uno de nuestros primeros clientes en acceder a esta plataforma.

Nos encantaría conocer tu opinión, qué te ha parecido la navegación, la presentación y la experiencia de compra en general. Si tienes alguna sugerencia, idea o comentario no dudes en hacérselo llegar.

¡Muchas gracias!

Vertriebsleiter-Team



Ein Vertriebsleiter im Durchschnitt

8

Pers. Kundenbesuche pro Tag

40

Pers. Kundenbesuche pro Woche

160

Pers. Kundenbesuche pro Monat

- Dein Botschafter der Marke.
- Exklusivität.
- Methode und Hilfsmittel.
- Technologie.
- Optimale Routen.
- Stetige Fortbildung.



Spanien: 17 + 2 (Süden & Osten 2022)
 Portugal: 2+1 (Customer Service)
 Italien: 3
 Frankreich: 6

Das Vertriebsteam im Durchschnitt

224

Pers. Kundenbesuche pro Tag

1.120

Pers. Kundenbesuche pro Woche

4.500

Kundennähe auf 100% unserer Kunden in nur einem Monat.

Dein Vertriebs- team



SPANIEN:

- 17 + 2 (Süden & Osten 2022)
- 8 Customer Service

PORTUGAL:

- 2 + 1 Customer Service

ITALIEN: 3

FRANKREICH: 6



**Unterhalten
wir uns?**
