

|  |
| --- |
| Общество с ограниченной ответственностью «Фирма «Аква-Дон»344064, Россия, Ростов-на-Дону ул. Вавилова, 66. тел/факс (863) 277-45-75, факс (863) 295-88-73E-mail: info@akvadon.ru [http://www.akvadon.ru](http://www.akvadon.ru/) |

**Требования к конкурсному отбору дистрибьютора по продажам продукции, производимой ООО «Фирма «Аква-Дон»**

Компания «Аква-Дон», ведет поиск дистрибьютора, для осуществления сбыта природных питьевых и минеральных вод в ассортименте на территории Ростова, Ростовской области, Краснодарского, Ставропольского края и Крыма) в каналах сбыта - традиционная розница, локальные торговые сети, оптовые каналы.

Организация сотрудничества путем подписания дистрибьюторского соглашения с эксклюзивным правом реализации продукции производителя, с фиксацией основных обязанностей и требований к дистрибьютору и системы предоставляемых скидок.

**Общие требования к дистрибьютору:**

* опыт продажи товаров FMCG
* наличие складских площадей, соответствующих требованиям производителя,
* собственная дилерская сеть
* квалифицированный персонал
* прямое сотрудничество с каналами сбыта

**Основные функции дистрибьютора:**

* Обеспечивать складское хранение, транспортную логистику и распределение продукции производителя по каналам сбыта
* Обеспечивать рекомендуемую выкладку и страховой запас Товара Фирмы, в торговых точках согласно стандартам производителя.
* Не допускать возникновение ситуаций OOS (out-off-stock- отсутствия товара) фокусного ассортимента на складах дистрибьютора.
* Соблюдать принципы FIFO (отгрузка Товара в первую очередь более раннего срока производства).
* Проводить рекламные и другие акции по стимулированию продаж в каналах сбыта Товара Фирмы по согласованию с представителями Фирмы.
* Обеспечивать доступ представителям производителя на склады Дистрибьютора с целью оперативного контроля наличия и остатков Товара Фирмы (проведения инвентаризаций).
* Проводить анализ спроса и продаж на территории
* Планировать необходимый объем товара с производителем.
* Предоставлять производителю оперативную отчетность в установленной форме и сроки.
* При необходимости оказывать услуги по торговому маркетингу и продвижению товара на указанной территории, установке и проведению сервисного обслуживания холодильного оборудования в торговых точках.
* Осуществлять помощь Фирме в организации и проведении рекламных кампаний, тестировании новых продуктов, проведении маркетинговых исследований.
* Совместно с производителем определять систему мотивации торговых представителей служб доставки в соответствии с задачами по продажам, клиентской базе и качественной дистрибьюции.
* Осуществлять ежемесячное планирование отгрузок и продаж.
* Соблюдать требования к складским помещениям Дистрибьютора и правила хранения и транспортировки продукции.

**Информация, требуемая к предоставлению:**

* Структура дистрибьютора (штатная численность, офис, склад, транспортная инфраструктура, филиалы, наличие собственной розницы, другие бизнесы собственников и т.д.)
* Структура торговых команд (выделенные, совмещенные, численность)
* География, покрываемая дистрибьютором (регионы, города покрытия). АКБ и покрытие (отношение АКБ (активной клиентской базы) дистрибьютора к ОКБ (общей клиентской базе - количеству торговых точек данного города (региона)).
* Каналы, покрываемые дистрибьютором (традиционная розница, сети (федеральные, региональные, локальные), HoReCa, сети АЗС, Опт, Мелкий опт, специализированные торговые точки и т.д.)
* Действующие контракты и бренды в портфеле дистрибьютора (локомотивные, занимающие наибольшую долю в товарообороте)
* Какие сети компания обслуживает, есть ли возможность ввести наш продукт под контракт дистрибьютора, войти без листинга?
* Есть ли на общем прайсе продукт, конкурирующий с нашим?
* Финансовое положение.
* Офисные и складские помещения, грузовой автотранспорт (относящийся к доставке) в собственности или аренде?
* Введена ли у дистрибьютора классификация торговых точек (по объему, по каналу продаж)?
* Наличие маршрутов для ТП и контроль посещения точек, недельные и дневные задачи, критерии оценки и т.п.
* Лица, принимающие решения (собственник, генеральный или коммерческий директор)

**Справка о производителе**

ООО «Фирма «Аква-Дон» ведет производственную деятельность с 1996 г.

Преимущества компании: лидерские позиции на региональном рынке, сильные бренды, широкий ассортимент продукции во всех популярных форматах упаковки, собственные природные источники воды, представленность в ключевых розничных каналах сбыта; соответствие международным стандартам управления контролем качества FSSC, статус известного производителя с 20-ти летней историей.

Компания входит в холдинг «ГРУППА АГРОКОМ», объединяющую предприятия по производству колбасных и мясных изделий, овощной продукции, полимерной упаковки.

ООО «Фирма «Аква-Дон» является ведущим производителем натуральных питьевых и минеральных вод в Ростове и Ростовской области, с долей рынка более 40%. Годовой объем производства составляет более 35 000 000 бутылок (более 50 000 000 литров).

Головной офис и производственные мощности компании расположены в Ростове-на-Дону. Производственная площадка и складской комплекс занимают площадь более 2 000 кв. м. Численность персонала превышает 250 человек.

В распоряжении «Аква-Дон» находятся 6 действующих артезианских скважин глубиной от 85 до 160 метров. Сырье для производства бутилированной воды добывается из природных источников, защищенных естественным способом.

Питьевые воды производятся из полученной воды по запатентованной технологии путем обработки на установке обратного осмоса и кондиционирования по солевому составу. Немецкое оборудование позволяет надежно контролировать качество продукта и сохранять его уникальные полезные природные свойства.

Ассортиментный портфель состоит из 9-и торговых марок. Восемь брендов «Аква-Дон» производит самостоятельно: Аксинья, Иверская, Родники Абхазии, Серебристая нега, Кап-лик, Питьевая №1, [www.akvadon.ru](http://www.akvadon.ru), WOW WATER. Премиальная продукция под маркой Souroti импортируется из Греции.

 В списке партнеров компании - такие ключевые ритейлеры как: «Магнит», «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Ашан», «Зельгрос», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Лента», «О`кей», «Седьмой континент».

С 2015 г. Аква-Дон является официальным поставщиком питьевой воды для детского лагеря «Артек».

Предприятие работает на базе международных стандартов ХАССП с применением системы менеджмента безопасности пищевых продуктов, сертифицированной по ISO 22000+ISQ/TS 22002-1.

Компания прошла процедуру добровольной сертификации В рамках региональной системы «Сделано на Дону» и получила знак качества на продукцию «Аксинья», «Иверская», «Серебристая нега» и «Кап-Лик».

«Аква-Дон» играет важную роль в социально-экономической жизни города, выступая как надежный работодатель и поддерживая общественные проекты в Ростове-на-Дону.