

Conoce a tu cliente- Continente Frescos

Una oportunidad para conocer el modelo comercial y la visión estratégica de Continente en las categorías de frescos.

-

06 de julio Sala Colombo Shopping Centre de MC Sonae

07 de julio Eixo Norte-Sul, IC19, CRIL, Av, Av. Lusíada, Pontinha, Portugal Lisboa

-

¿Por qué Continente?

Continente se ha consolidado como el líder de la gran distribución en Portugal, con una posición de referencia en el mercado alimentario gracias a su escala, capilaridad y fuerte liderazgo en frescos. Su propuesta combina precio competitivo, amplia cobertura nacional y una clara apuesta por la producción local como eje estratégico.

En 2024, reforzó su modelo de proximidad a través del Clube de Produtores Continente, con compras superiores a 624 millones de euros a productores nacionales, consolidando una relación directa con más de 360 proveedores y elevando el peso del origen local en su surtido de frescos.

Este éxito se apoya en un modelo que integra liderazgo en gran distribución, fuerte especialización en productos perecederos y una experiencia de compra centrada en frescura, calidad y confianza, posicionando a Continente como el principal actor del retail alimentario en Portugal.

Objetivos de la visita

- Aprender sobre la visión, estrategia y buenas prácticas de Continente en la venta de productos frescos, y aprovechar la oportunidad de compartir experiencias con su equipo.
- A través de la visita a su Centro de Innovación, Co-Lab, descubriremos cómo Continente reduce el riesgo comercial mediante testeo científico con consumidores reales, optimiza el *packaging* con neurociencia e impulsa el co-desarrollo de productos de conveniencia para convertir al proveedor en un socio estratégico de valor añadido.
- Conocer en profundidad el funcionamiento de dos de las tiendas más representativas y de éxito de Continente, con foco en la gestión de frescos, gracias a la visita guiada y a la explicación in situ de los responsables de la enseña.

Con la participación de

- Nuno Vital – Responsable de Negocio de Productos Frescos de MC Sonae
- Ricardo Creado – Director Comercial de MC Sonae
- Tiago Ricardo – Gestión comercial y marketing de MC Sonae
- José Cabral – Director de negocio de carne
- Daniel Moreno – Director de negocio de pescado
- David Monteiro – Director de negocio de frutas y verduras
- Catarina Castanheira – Directora de negocio de charcutería
- Catarina Simões – Directora de negocio de panadería



CONTINENTE

Dirigido a

- Exclusivo para fabricantes de Gran Consumo con foco específico en categorías de frescos, en especial para perfiles de Dirección General y Gerencia.
- Responsables de las áreas Comercial, Marketing y Trade, Innovación y Digital/e-commerce, con foco específico en las categorías de frescos.

Programa

(06/07)

20:30 - 22:00 Cena networking con los responsables de compras de productos frescos de SONAE

(07/07)

09:00 Recepción de asistentes. Café de bienvenida en Sala Colombo Shopping Centre de MC Sonae

- El panorama de la distribución portuguesa y las secciones de productos frescos/ Ponencia David Magre AECOC
- El modelo comercial de Sonae MC en productos frescos / Ponencia de Sonae MC
- Comida en la misma Sala Colombo Shopping Centre de MC Sonae
- Visita a tienda Hipermercado Continente Colombo
- Visita al Centro de Innovación - Continente Co-Lab
- Visita a tienda Supermercado Continente Modelo Malveira

16:40 Traslado a Aeropuerto de Lisboa

El precio incluye

Cena de bienvenida en el hotel y desayuno.

Almuerzo en Continente.

Traslados durante todo el recorrido y transfer al aeropuerto al acabar la actividad, para enlazar con los vuelos recomendados.

Acompañamiento por parte de AECOC.

Alojamiento la noche del 6 al 7 de julio en el hotel EVOLUTION Valbom - Av. Conde Valbom 56, 1050-069 Lisboa, Portugal

El precio NO INCLUYE los vuelos ni transfer del aeropuerto al hotel a la llegada.