



L'INGROSSO DI ORTOFRUTTA

Da 50 anni, una formula vincente

L'ingrosso tradizionale è il core business di PM Gregorelli. Sono centinaia i fruttivendoli e gli acquirenti della piccola e media distribuzione organizzata che, quotidianamente, si relazionano con i nostri addetti alle vendite nel posteggio situato all'interno del mercato ortofrutticolo di Brescia. Si tratta di relazioni ormai consolidate che richiedono una particolare attenzione alla **qualità del prodotto e un approccio personalizzato al servizio della clientela**, orientato alla vendita. PM Gregorelli fa tutto questo da circa 50 anni, e visto il livello di fidelizzazione dimostrato dai clienti, lo fa nel modo migliore, con risultati di grande soddisfazione, e sempre **garantendo un rapporto qualità-prezzo vincente**.

FRUIT & VEGETABLE WHOLESALE

A 50 years winning formula

*Traditional wholesaling is the core business of PM Gregorelli. Hundreds of greengrocers and small and medium retailers do business every day with the salesmen of our company, located in the Fruit & Vegetable Wholesale Market of Brescia. These are long-established commercial partnerships, which require extra-care about the **quality of the products and a personalised approach to customer relations** and a sales driven attitude. PM Gregorelli has been doing this for 50 years and has been excelling, thanks to the high level of commercial loyalty shown by our customers, achieving high satisfying results, and always **guaranteeing a winning price/quality ratio**.*



Dettaglio

Ingrosso

Web

Export

Ho.re.ca

P.M.

QUALITÀ

LOGISTICA

SERVIZI

MERCATI

MARKETING

P.M. Gregorelli

FRUIT & VEGETABLES IMPORT-EXPORT

INGROSSO WHOLESALE



MERCATO ORTOFRUTTICOLO DI BRESCIA

Via Orzinuovi 82 - 25125 Brescia Italia
Tel. 030 3542414 - Fax 030 347896
www.gregorelli.it info@gregorelli.it
Facebook: P.M. Gregorelli snc

MAGAZZINO CONSERVAZIONE E MATURAZIONE BANANE

BANANA STORAGE AND RIPENING CENTRE



Via Orzinuovi 82 - 25125 Brescia Italia

BOTTEGA DI VICINATO

CORNER SHOP



LA BOTTEGA DI GREG

Via Santissima 101 - 25010 Borgosatollo, Brescia Italia
Tel. 030 2500469 - Fax 030 347896
www.labottegadigreg.it info@labottegadigreg.it
Facebook: La Bottega di Greg - Borgosatollo

P.M. Gregorelli

FRUIT & VEGETABLES IMPORT-EXPORT

Servizio Innovazione Qualità



LA GRANDE DISTRIBUZIONE

Un servizio puntuale e convincente

Il servizio giornaliero e puntuale, l'analisi congiunta dei flussi di prodotto e la selezione degli ottimali rapporti qualità-prezzo sono i **plus competitivi** che hanno portato PM Gregorelli ad essere uno dei **principali fornitori di ortofrutta** per la Grande Distribuzione del Nord Italia. Le esigenze di continuità dei flussi di prodotto e di gestione/coordinamento dei groupage che la GDO pretende dai propri fornitori sono state ampiamente superate da un'attenta **programmazione degli acquisti** e da un'innovativa **logistica integrata**. Oggi, ma ormai da molto tempo, PM Gregorelli è in grado di offrire **garanzie di qualità** dei prodotti e di rispetto di tutte le necessità di servizio della moderna distribuzione organizzata.

LARGE SCALE RETAIL TRADE

An impressive and accurate service

PM Gregorelli has become one of the main suppliers to supermarkets in the North of Italy as a result of its accurate daily service, combined analyses of product flows and the **best price/quality ratios**. These attributes give PM Gregorelli a **competitive edge**.

PM Gregorelli meets the needs of the supermarkets by ensuring consistent product flows while managing and coordinating the groupage process. This has been accomplished by careful **product planning** and an innovative, integrated logistic.

For a long time now, PM Gregorelli has been able to offer specific **guarantees about the quality** of its products and today, meets all of the needs of the modern commercial distribution sector.

L'EXPORT

Operazione "open mind"

L'analisi delle esigenze dei nuovi mercati e la costituzione di una "branca" aziendale ad essi dedicata ha consentito a PM Gregorelli di dare vita ad **importanti partnership estere**. Oggi i prodotti gestiti e coordinati dalla sede di Brescia vengono esportati principalmente in Inghilterra ma anche, con forniture specifiche, su mercati europei e russi. Quello che originariamente è stato considerato un approccio open mind, è oggi diventata una leva fondamentale dello **sviluppo aziendale**. Questa apertura ci ha fornito di una visione sempre più ampia del business e ha stimolato il suo necessario adattamento ai ritmi di una società ed economia in costante evoluzione. Per restare al passo coi tempi, dobbiamo essere aperti a questi cambiamenti e offrire **soluzioni "intelligenti" e innovative** ad un mercato che può espandersi.

EXPORT

An open-minded business

By observing the needs of evolving markets and by creating a dedicated export division PM Gregorelli managed to establish **strong international partnerships**. Today, the products managed in our base in Brescia are exported mainly to the UK, and occasionally, also to other European and Russian markets, for special orders. What was originally considered to be an open-minded approach to business, is now a fundamental key to **company development**. This open-mindedness has provided us with a wider vision for our company, and has stimulated a necessary adaptation to the rhythm of a non-stop, ever-evolving society and economy. In order to keep up with the times, we must remain open-minded to these changes and offer **smart and innovative solutions** in a market that is open to expansion.



LA RISTORAZIONE

La personalizzazione come distinzione

La diversificazione delle competenze in base alle mutate esigenze del mercato in generale e delle forniture di ortofrutta in particolare ha spinto PM Gregorelli ad un'ulteriore riorganizzazione interna con un **definizione delle competenze e delle specializzazioni** sempre più spinta verso il servizio "ad hoc" nel canale Ho.Re.Ca. Oggi ristoranti, mense, bar, etc. necessitano di modalità di fornitura, di ordine e di consegna completamente personalizzate, essendo i loro ordini basati sulle specifiche richieste della propria clientela di riferimento. La struttura commerciale di PM Gregorelli mette a disposizione di questo canale **modalità specifiche e dirette di ordine**, con consegne e groupage personalizzati.

CATERING

Customisation as distinction

By diversifying the skills required for the changing needs of the market generally, but particularly geared towards the fresh produce supply, PM Gregorelli has reorganised internally by focusing on **new skills and specialisations** aimed at creating a customised service for the Ho.Re.Ca. sector. Nowadays, restaurants, canteens, bars, etc. have options of sourcing their products, ordering, and receiving them completely customised, because their orders are built on their specific requests reflecting their respective customer base. The commercial organisation of PM Gregorelli gives the possibility to this sector to count on very **specific and direct ways to order**, with customised deliveries and groupage.



IL SUPPORTO ALLA PRODUZIONE

Per dare, sempre, risposte adeguate

Capire il mercato per sviluppare nuove modalità di produzione e fornitura; proprio attraverso la comprensione del mercato, PM Gregorelli può dare vita a forti partnership con i produttori in modo da rifornire i propri clienti con i **migliori prodotti disponibili**. Essere al fianco dei produttori per poter fornire i prodotti migliori al miglior prezzo è stato un fattore vincente e di grande **diversificazione** nei confronti di un mercato italiano ed internazionale sempre più dinamico ed esigente. Grazie alla creazione di proficue partnership con alcuni dei maggiori produttori nazionali e internazionali l'azienda, oggi, è in grado di garantire **forniture di qualità in tempi rapidi**, nonché di soddisfare tutte le richieste del mercato.

SUPPORTING THE GROWERS

In order to always give appropriate answers

PM Gregorelli has, over the years, developed an understanding of the market in order to develop new ways of producing and supplying. By understanding the market in this way, PM Gregorelli can forge strong relationships with the growers which provide our customers with **the best products available**. Being on the side of the growers in order to have the best products at the best price has been a winning factor and a point of **distinction** in both Italian and international markets, which are becoming increasingly dynamic and demanding. Thanks to the creation of fruitful partnerships with some of the most important Italian and international growers, the company today can provide **supplies of quality in very short times**, and satisfy all the demands of the market.

I prodotti Gregorelli, solo alte performance Gregorelli's products: only high performances

ALLEGRA

Nel "progetto" Allegra personale specializzato si occupa, fin dal 1994, della **selezione mondiale** dei migliori produttori e delle varietà più adatte alla nostra tradizione culinaria; uno staff specifico **controlla e valuta** i diversi tuberi e decide quali tipologie e con che tempi immetterle nei diversi canali commerciali. Infine, una struttura di **marketing** mette a punto le strategie di comunicazione più adatte a qualificare il marchio Allegra, la patata che sorride. Il successo del marchio Allegra deriva dal puntuale coordinamento di tutti questi fattori: solo **prodotti selezionati, qualitativamente idonei, prodotti con canoni rigorosi**, confezionati con macchine tecnologicamente avanzate e adeguatamente **pubblicizzati** possono ricevere il marchio Allegra. **Allegra®, la patata che sorride è un marchio di proprietà di PM Gregorelli snc.**



La **PATATA CHE SORRIDE**

ALLEGRA

In the Allegra "project", specialised staff select, since 1994, the **best growers** and the potato varieties that are the most suitable for our culinary tradition; selected staff **check and evaluate** different tubers and decide which ones can be marketed and when. At the end of this process, a **marketing** organisation creates the ideal communication strategy to qualify the brand Allegra, the smiling potato. Allegra's success comes from an accurate management of these three factors: finely **selected products** that are **qualitatively suitable** and grown with high standards, packed with technologically advanced machines, and **adequately advertised**. **Allegra®, the smiling potato, is a PM Gregorelli brand.**

GREGORELLI

Offrire prodotti selezionati con un **vantaggioso rapporto qualità-prezzo** è la mission che PM Gregorelli ha affidato al suo brand "Gregorelli - Sapori e freschezza da tutto il mondo".

Un'attenta **valutazione qualitativa**, una costante **assistenza ai produttori** e una collaborazione con gli stessi basata sulla stagionalità ideale stanno alla base del successo che questa linea ha ottenuto in pochissimo tempo. La qualità migliore al prezzo migliore, riferiti al periodo dell'anno ed al luogo di provenienza, sono i parametri di riferimento di una linea che sta valorizzando sempre più la **capacità di selezione** e, soprattutto, di collaborazione

fattiva e condivisa di PM Gregorelli con i produttori italiani, europei e mondiali della miglior ortofrutta.



Gregorelli

Sapori e freschezza da tutto il mondo

GREGORELLI

Providing selected products at a **convenient quality/price ratio**, is the mission given by PM Gregorelli to its new brand, "GREGORELLI - flavors and freshness from around the world". A careful **qualitative evaluation**, a **constant assistance to the growers**, and a partnership with them based on the best seasonality are the basis of the success that this line has gained in a very short time. The best quality at the best price, both criteria are linked with seasonality and origin, and they are the parameters of a line which is always valuing the **capacity of selection** and establishing true partnerships between PM Gregorelli and Italian, European and global growers.