



**Búsqueda de agentes comerciales en  
Benelux**

## PERFIL BUSCADO

### Búsqueda de agentes comerciales multicartera comisionistas en Benelux.

**Tipología de agente:** agentes comisionistas sin fijo mensual, que representen empresas complementarias a XXXXXXXXXXXXXXXX

**Marcas que el agente comercial podría comercializar junto a XXXXXXXXXXXXXXXX** (estas marcas únicamente son una referencia, ejemplo de las marcas junto a las que se posiciona XXXXXX):

XXXXXXXX,XXXXXXXXXXXXX,XXXXXXXXXXXXXXXXXX,XXXXXXXXXXXXXXXXXX,XXXXXXXX,XXXXXXXXXXXXX

**Territorio:** búsqueda en todo el territorio de Benelux.

**Marca de la empresa a representar:** XXXXXXXX

## DESARROLLO DEL PROYECTO

Durante la búsqueda, hemos prospectado un total de 80 agentes comerciales potenciales. Dentro de todos estos contactos hemos seleccionado los 8 contactos que se detallan a continuación en el informe.

De los 80 contactos con el perfil de agente comercial se han descartado un total de 47 contactos por las siguientes razones:

- 12 no tenían capacidad de incorporar otra marca.
- 5 ven XXXXXXXXXXXXXXXX como competencia para las marcas que llevan
- 1 es agente exclusivo para una única marca
- 4 no corresponden al perfil (resulta que p.ej. ya no llevan zapatos, sino sólo ropa)
- 25 por razones de su perfil profesional; principalmente de no corresponder a su tipología de marca representada/ clientela que tiene (a pesar de gustar mucho la colección), no encontrarse en el mismo nivel

de precios: o representan marcas muy exclusivas o marcas de segmento demasiado bajo

25 restantes no nos ha dado respuesta definitiva al cierre de este informe.

Cabe destacar que el último contacto seleccionado es una agencia que está interesada en la fabricación de marca blanca (private label). Adjuntamos su información como “contacto adicional” al final del presente informe.

## 1. XXXXXX XXXXXXXXXXXXX

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	XXXXXXXXXX
Función/Posición:	Gerente
Dirección:	B 1020 BRUXELLES
Teléfono:	0039 XXXXXXXXXXXXXXXX
E-mail:	<a href="mailto:XXXXXXXXXX@XXXXXXXXXXXXX.it">XXXXXXXXXX@XXXXXXXXXXXXX.it</a>
Web:	<a href="http://www.XXXXXXXXXXXXXX.it">www.XXXXXXXXXXXXXX.it</a>

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	<p>Una agencia con más de 40 años de experiencia. Dirigida por el Sr. XXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>Durante 30 años representaban marcas italianas de lujo: xxxxxxxxxxxxxxxx,xxxxxxxxxxxxx,xxxxxxxxxxxxxvendiendo a los mejores puntos de venta en Europa.</p> <p>Hace unos 10 años, la agencia cambia de estrategia y decide quedarse con la franja media y media-alta del mercado: calzado con buena relación calidad- precio.</p> <p>Pasan temporadas altas de implantación y venta en Benelux, y fuera de temporada están en Italia.</p>
Tipo de producto y empresas representadas:	<p>Principalmente calzado italiano señora de gama media y/o media-alta:</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxx.com">www.xxxxxxxxxx.com</a></p>
Showroom:	Sí, en.....

Zonas que cubre:	Todo Benelux y también Escandinavia.
Tipología de cliente:	Más de 250 Clients con unos 2000 PdV entre independientes y cadenas, entre otros:  www.xxxxxxxxxxxxxxxxx.com
% comisión deseada sobre ventas:	Considera que este tipo de información es confidencial y no nos la quiere revelar antes de la reunión
<b>DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:</b>	
Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Muy abierto, agradable, pero a la vez serio y profesional.
¿Por qué está interesado?	Le gusta la marca, le parece que reúne las cualidades que busca.
Otros Comentarios:	<p>Participan en ferias como GDS Düsseldorf y Micam Milano, donde exponen las marcas que representa. Siempre algún representante de la Agencia está presente en el stand de la marca representada para dar soporte a los clientes de la zona que cubre.</p> <p>Comenta que tratan con los mejores clientes, por lo tanto se necesita una marca con fuerza, con buenas calidades de material y mano de obra, con un diseño que sigue trends del mercado.</p> <p>No nos oculta que introducir una marca desde cero es una tarea ardua, se le ve cauto en cuanto a este aspecto (tema de viabilidad en general; apertura del mercado desde cero, inversión inicial necesaria, volumen de venta, los márgenes a ganar, etc.), pero tiene interés y está dispuesto a venir a Barcelona previo pago de los gastos de desplazamiento y hotel, si el viaje en un solo día no es posible a causa de conexiones aéreas.</p> <p>Habla inglés.</p>

## 2. XXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	Xxxx y xxxxx
Función/Posición:	socios de la agencia
Dirección:	Bever
Teléfono:	+ 32 xxxxxxxxxxxxxx
E-mail:	<a href="mailto:info@xxxxxxxxxxxxxxxx.com">info@xxxxxxxxxxxxxxxx.com</a>
Web:	<a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxx.com/">http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxx.com/</a>

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	La agencia xxxxxxxxxxxxxx existe desde el 2011. Son 2 socios: xxxxxxxxxx y xxxxxxxxxxxxxx. Viven en la parte norte de Bélgica, donde también se sitúan una buena parte de sus clientes.
Tipo de producto y empresas representadas:	Representa calzado señora de gama media y media-alta:  <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxx.com">www.xxxxxxxxxxxxxxxxx.com</a> : marcas XXXXXXXXXXXXX- PVP 80-150 EUR
Showroom:	Sí, cerca de Trademart
Zonas que cubre:	Benelux
Tipología de cliente:	Principalmente clientes de gama media, cerca de 110 clientes en total. Dentro de sus clientes se encuentran también cadenas- grupos de compra como xxxxxxxxxxxxxx y xxxxxxxxxxxxxx
% comisión deseada sobre ventas:	No comunicada, y tampoco volúmenes de venta por temporada- lo consideran información interna y lo tratarán directamente con la empresa.

### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Resulta que ya había visto xxxxxxxxxxxxxx en alguna feria en el pasado, pero entonces la marca ya tenía un agente para Benelux y no podían ni siquiera iniciar las conversaciones.
¿Por qué está	Le gusta la colección y la ve muy complementaria a las marcas que

interesado?	representa.
Otros Comentarios:	<p>Nos pasa una presentación con un business plan para xxxxxxxxxxxxxxxx, la adjuntamos al presente informe.</p> <p>Participan en ferias belgas 2 veces al año (verano/ invierno):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Shoes and Leather Show</li> </ul> <p>Pueden ofrecer apoyo comercial en ferias internacionales donde xxxxxxxx esté presente,</p> <p>Viajan a visitar las tiendas entre temporadas altas.</p> <p>Hablan inglés.</p>

### 3. XXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

#### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	xxxxxxxxxxxxxxxx
Función/Posición:	Dueña / Gerente de la agencia
Dirección:	BE-6530 THUIN
Teléfono:	+32 xxxxxxxxxxxxxxxx
E-mail:	<a href="mailto:xxxxxxxxxxxx@xxxxxxx.eu">xxxxxxxxxxxx@xxxxxxx.eu</a>
Página web:	No tiene

#### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	Sra. xxxxxxxxxxxxxxxx empezó como agente comercial de calzado hace 2 años y ya tiene una cartera de productos interesantes y casi 100 clientes en Bélgica. Trabaja con 3 representantes que visitan a los clientes y 1 administrativa.
Tipo de producto y empresas representadas:	<p>Representa las siguientes marcas de calzado señora, bolsos y accesorios:</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/">http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/</a> - calzado, bolsos, PVP 95-215 EUR, 3ª temporada</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/">http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/</a> - sandalias , no logramos localizar el PVP</p>

Showroom:	Sí, en Trademart y, como la única agencia de calzado, lo tiene en la planta baja con 2 vitrinas y fácil acceso.
Zonas que cubre:	Bélgica, pero para cualquier marca nueva, quiere desarrollar Luxemburgo y Holanda, y abarcar todo Benelux
Tipología de cliente:	Tiendas/ boutiques independientes de zapatos, ropa y accesorios (que también venden calzado). Comenta que no quiere entrar en grandes cadenas, ya que siempre insisten en bajar el precio y subir su margen, quiere evitar operaciones tipo “one shot” y centrarse más en los independientes para fidelizarlos.  Ejemplos de clientes: xxxxxxxx y xxxxxxxxxxxxxxxx ambos en Bruselas.
% comisión deseada sobre ventas:	Trabaja como agente a comisión o como distribuidora*. Comisión no comunicada, prefiere comentarlo directamente con la empresa.

### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Se ve activa y profesional, muy emprendedora. Tiene 55 años.
¿Por qué está interesado?	Le gustaba lo que ha visto en la presentación, Look Book y la página web.
Otros Comentarios:	<p>Como el inicio de nuestra prospección coincidía con su visita a Elche, nos pidió las direcciones de tiendas de la zona que venden xxxxx. Finalmente no ha podido moverse mucho y no ha podido ir ni a Valencia, ni a Alicante.</p> <p>*Dado que su marido tiene una empresa de transportes con capacidad de stock, puede ofrecer la opción de entrega centralizada, agrupando pedidos aun siendo agente. Ya ha probado la opción de stock para algunas colecciones y ha visto que ha funcionado muy bien, especialmente para clientes más pequeños.</p> <p>Edita una revista de su empresa con todas las novedades de productos y la distribuye entre los clientes.</p> <p>Habla y entiende bastante bien español.</p>

## 4. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
Función/Posición:	Gerente
Dirección:	BRUGGE
Teléfono:	(0032) XXXXXXXXXXXXXXXX
E-mail:	XXXXXXXXXXXXXXXXXX@tXXXXXXXX.be
Página web:	No tiene

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	Negocio familiar, empezado por el padre hace más de 35 años. XXXXXXXXX lleva en el negocio unos 22 años. Su hermana también trabaja en la agencia y, si necesario, en alta temporada contratan a más colaboradores.
Tipo de producto y empresas representadas:	<p>Representa las siguientes marcas:</p> <p><a href="http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.com/">http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.com/</a> - señora y caballero , PVP 120-170 EUR</p> <p><a href="http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.com/">http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.com/</a> - señora, Italia, PVP 95-130 EUR</p> <p><a href="https://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.es/">https://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXX.es/</a> - señora, España, PVP 49-89 EUR</p> <p>Hablando de las cantidades que vende, nos comenta que en temporadas buenas- hace unos años- se vendía entre 10.000 y 15.000 pares por temporada/ por marca, pero recientemente los números son bastante más bajos. En el pasado representaba XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX durante 12 años y llego a vender 38.000 pares/ año. Dice que intenta llegar a 10.000- no desde la 1ª temporada, obviamente- pero es una tarea difícil. La preferencia de calzado deportivo (sneakers) entre los consumidores hace que el calzado de piel va a menos.</p>
Showroom:	Sí, en Trademart.



Zonas que cubre:	Bélgica y Luxemburgo; tiene contactos en Holanda y podría arrancar el proyecto, pero dice- de su experiencia- que los clientes holandeses prefieren un agente holandés.
Tipología de cliente:	Tiene en total unos 150 clientes, principalmente tiendas especializadas de gama media-alta y también algunas cadenas.  Ejemplos: <a href="https://www.xxxxxxxxxxxxxx.be/">https://www.xxxxxxxxxxxxxx.be/</a> - tienda de referencia, actualmente la más espectacular en Bélgica  <a href="https://www.xxxxxxxxxxxxxx.be/">https://www.xxxxxxxxxxxxxx.be/</a> 44 tiendas en Bélgica + venta on-line.
% comisión deseada sobre ventas:	Trabaja a comisión-xx % para empezar, en el momento que las ventas alcancen min. 5000 pares, podría bajar al xx%.

#### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Ha contestado a todas las preguntas claramente.
¿Por qué está interesado?	Le gusta la marca, es complementaria a lo que ya representan. Encima, resulta que xxxxxxxxxxxx tiene problemas financieros y es muy probable que la fábrica cierre, así que es un buen momento de incorporar una nueva marca.  Dice que ahora las tiendas de gama alta tienden a comprar más gama media, dado que gamas muy altas no se venden mucho. Lo que empieza a venderse en esas tiendas de referencia – ellas marcan las tendencias- da comienzo a que tiendas de gama media las sigan.
Otros Comentarios:	Habla inglés

## 5. xxxxxxxxxxxxxxxx

#### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Función/Posición:	Gerente
Dirección:	Wemmel, Bélgica

Teléfono:	Fijo +32 xxxxxxxxxxxxxxxxx
E-mail:	<a href="mailto:xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx@gmail.com">xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx@gmail.com</a>
Página web:	No tiene

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	Agencia que el Sr. xxxxxxxxxxxxxxxxx lleva junto con su mujer, desde el 1989. Hace unos 10 años se incorporó su hija , siendo ahora 3 personas dedicadas a la venta de las colecciones representadas.
Tipo de producto y empresas representadas:	Representan marcas medio-altas principalmente de zapatos, pero también trabajan bolsos y accesorios.  <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.de/">http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.de/</a> - señora, Alemania, PVP 120-235 EUR <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.it/en/">http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.it/en/</a> - señora, Italia, PVP 160-430 EUR
Showroom:	Sí. En Wemmel. Espacio de 300m2.
Zonas que cubre:	Benelux
Tipología de cliente:	Cerca de 240 clientes. Tiendas de gama media- alta y grupos de compra, ejemplos : <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.com">http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxx.com</a> Bélgica <a href="https://www.xxxxxxxxxxx.nl/">https://www.xxxxxxxxxxx.nl/</a> Holanda Xxxxxxxx y xxxxxxxxxxxxxxxxx- grupos de compra.
% comisión deseada sobre ventas:	Trabaja a comisión (xx- xx %).

### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Ha pedido más Info- Look Book, fotos, etc.
¿Por qué está interesado?	Le gustaba lo que ha visto en la presentación y la página web. Parece que busca una marca de gama media/ media-alta algo más moderna de lo que tiene

	actualmente en su oferta.
Otros	Participa en varias ferias: GDS Düsseldorf, Micam Milano, Bruselas.
Comentarios:	Habla inglés, alemán e italiano.

## 6. xxxxxxxxxxxxxxxx

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Función/Posición:	Gerente
Dirección:	GOIRLE, Nederland
Teléfono:	(+31) xxxxxxxxxxxxxxxxx
E-mail:	<a href="mailto:info@xxxxxxxxxxxx.nl">info@xxxxxxxxxxxx.nl</a>
Página web:	<a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.nl/">http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.nl/</a> (no está actualizada)

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	Lleva desde el 2002 como agencia de calzado, anteriormente se ocupaba de ropa. Trabaja conjuntamente con su mujer.
Tipo de producto y empresas representadas:	Representa las siguientes marcas (detallamos también nivel de precio PVP, volúmenes que vende y a qué tipo de cliente):  <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.eu">http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.eu</a> - señora y caballero, Italia, aprox 1500 pares/ temporada; PVP 300- 550 EUR, tiendas gama alta  <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.com">http://www.xxxxxxxxxxxxxxx.com</a> - deportivas premium señora y caballero, Italia, aprox 5000 pares/ temporada, PVP 149- 299 EUR, tiendas gama alta
Showroom:	Tenía hasta la última temporada, ahora está buscando uno mejor localizado, en Amberes
Zonas que cubre:	Benelux
Tipología de	Detallistas (calzado, ropa+ calzado + accesorios), grandes cuentas (grandes

cliente:	almacenes)- en total unos 200 clientes de gama media-alta y alta. Algunos ejemplos: Gama alta:  <a href="https://www.xxxxxxxxxx.be">https://www.xxxxxxxxxx.be</a>  <a href="http://www.xxxxxxxxxxxx.nl">http://www.xxxxxxxxxxxx.nl</a>  Gama media-alta:  <a href="http://www.xxxxxxxxxx.be">http://www.xxxxxxxxxx.be</a>  <a href="https://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxx.nl">https://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxx.nl</a>
% comisión deseada sobre ventas:	Trabaja a comisión (min. 12 %). Comenta que una incorporación a un mercado nuevo es costosa y que implica inversión de marketing/Ferias y otros conceptos. Comenta que está dispuesto a incorporar una nueva marca, pero con la condición de anticipo a cuenta de las comisiones (a regularizar luego con sus facturas, no es un fijo "a cuenta perdida"). Le explicamos que la empresa a priori con agentes trabaja puramente a comisión y que dejamos esta consideración directamente en manos de la Dirección por si estima oportuno llevar a cabo posteriores negociaciones.

### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Ha mostrado interés desde el principio. Ha contestado a todas las preguntas claramente. Se ve una persona seria, determinada, profesional. Tiene 45 años.
¿Por qué está interesado?	Le gustaba lo que ha visto en la presentación, las fotos enviadas, Look Book y la página web.
Otros Comentarios:	Habla inglés

## 7. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	xxxxxxxxxxxxxxxxxxx // xxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Función/Posición:	Gerentes
Dirección:	RONSE

Teléfono:	+32 xxxxxxxxxxxxxxxxx
E-mail:	<a href="mailto:xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx@skynet.be">xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx@skynet.be</a>
Página web:	No tienen

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	Los señores xxxxxxxxxxxx son hermanos y llevan la agencia juntos desde hace 14 años- son ya la 3ª generación del negocio familiar. En temporada alta de ventas suelen contratar min. 2 personas más.
Tipo de producto y empresas representadas:	<p>Trabaja principalmente calzado español.</p> <p><a href="http://xxxxxxxxxxxxxxxx.com/">http://xxxxxxxxxxxxxxxx.com/</a> señora, PVP 75-140 EUR</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/">http://www.xxxxxxxxxxxxxx.es/</a> señora</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxx.com/">http://www.xxxxxxxxxxxxxx.com/</a> - señora, PVP 150-180 EUR</p> <p>No nos comunica los volúmenes por marca/ temporada, deja esta información para un encuentro directo con la empresa.</p>
Showroom:	Sí, en Trademart.
Zonas que cubre:	Todo Benelux
Tipología de cliente:	<p>Cerca de 300 PdV entre tiendas independientes, agrupaciones de compra y grandes cuentas. Algunos ejemplos:</p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.be">www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.be</a></p> <p><a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.be">www.xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.be</a></p>
% comisión deseada sobre ventas:	Prefiere dejar esta información para más adelante, en el contacto directo con la empresa.

### DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:

Actitud:	Muy agradable, abierto, habla con soltura sobre el mercado.
¿Por qué está interesado?	Le ha gustado la marca y la ve complementaria a su actual oferta.
Otros Comentarios:	Francis indica la importancia de trabajar correctamente a nivel de entregas y cumplir con los “timings” estipulados: entrega colección invierno en julio y la de primavera/verano en enero. Lleva muchos años trabajando con xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx (empezó aún su padre), hasta participan en el desarrollo de su colección, visitan España con mucha frecuencia. Participan en las siguientes ferias: Bruxelles, ISLN cast, ARICI, MICAM, GDS, CIFF. Habla inglés.

## XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX- contacto adicional, private label

### DATOS DE CONTACTO:

Persona de contacto:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Función/Posición:	Socio Gerente
Dirección:	Heusden-Zolder (Belgium)
Teléfono:	+32 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
E-mail:	<a href="mailto:XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX@XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.be">XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX@XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.be</a>
Página web:	<a href="http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.be/">http://www.XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.be/</a>

### DATOS PROFESIONALES:

Estructura de la agencia:	<p>XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX funcionan en 2 vertientes principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo, producción, comercialización/ distribución de marcas de calzado</li> <li>- Agencia para representación de marcas señora como XXXXXXXXXXXXXXX, y marcas infantiles como XXXXXXXXXXXXXXX.</li> </ul>
---------------------------	--

	La empresa se compone de 3 socios + 3 responsables de venta (por colección). Los socios son: xxxxxxxx,xxxxxxxxxxxxx y xxxxxxxxxxxxxxxx
Tipo de producto y empresas representadas:	<a href="http://xxxxxxxxxxxxx.com/">http://xxxxxxxxxxxxx.com/</a> señora, Austria, PVP 115- 269 EUR <a href="http://www.xxxxxxxxxxxxxx.nl/">http://www.xxxxxxxxxxxxxx.nl/</a> señora, Holanda, PVP 50-90 EUR sandalias, 110-220 zapato cerrado
Showroom:	En Trademart y en sus oficinas en
Zonas que cubre:	Todo Benelux
Tipología de cliente:	Tiendas independientes y agrupaciones de compra como xxxxxxxx,xxxxxxxxxxxxx
% comisión deseada sobre ventas:	N/A
<b>DATOS PERSONALES SOBRE LA PERSONA DE CONTACTO:</b>	
Actitud:	Muy agradable, abierto, profesional.
¿Por qué está interesado?	Se les presenta xxxxxxxxxxxx y les gusta la marca, pero no están receptivos para representar otra marca. Están buscando un fabricante que pueda ayudarles a desarrollar su nuevo proyecto, la marca xxxxxxxxxxxxxxxx. Parece que xxxxxxxxxxxx encaja bien en el estilo que buscan. Adjuntamos mail que nos envían
Otros Comentarios:	Participan en las ferias más importantes: Shoe Show Brussels, GDS Düsseldorf, Micam Milano, Panorama Berlin. Habla inglés.