

## SUPERMERCATO

# Ekom sbarca a Prato e seleziona personale

**Maria Lardara**

La loro rete di vendita è sempre più radicata in Toscana. La catena di discount Ekom, facente capo al gruppo ligure Sogegross, è in procinto di sbarcare a Prato con l'apertura prossima di un nuovo supermercato di medie dimensioni. Anzi, "supermercato di convenienza" come si legge sul loro sito. Per questo è aperta una ricerca di personale per addetti alla vendita e responsabile del negozio che aprirà comunque non prima del 2020. Ancora top secret l'ubicazione del discount in città dove sono disponibili diversi fondi commerciali sfitti utilizzabili per medie superfici di vendita: nel frattempo, si pensa a selezionare il personale. Per ricoprire il profilo di addetti alla vendita occorre aver maturato esperienza in analoghe realtà della grande distribuzione, oltre al requisito del diploma. Il personale dovrà occuparsi dell'allestimento degli scaffali, cura degli spazi espositivi, stoccaggio della merce in arrivo, procedure di cas-

sa e assistenza alla clientela. Il titolo del diploma è richiesto anche per la figura di responsabile punto vendita che si occuperà invece di tutti gli aspetti legati alla gestione del negozio, compresa l'organizzazione del personale di vendita. La persona ricercata deve inoltre risiedere a Prato e aver maturato esperienza almeno biennale nella mansione. «Confermiamo che nei giorni scorsi abbiamo finalizzato una nuova operazione per l'apertura di un nuovo punto vendita Ekom discount a Prato – spiega Lucia Bruzzone, responsabile relazioni esterne del gruppo Sogegross – Il progetto si inserisce nel quadro di un rafforzamento della nostra presenza nella regione, che consideriamo molto importante dal punto di vista dello sviluppo della rete commerciale e dove siamo già presenti da anni con una quindicina di punti vendita. Le assunzioni, come di consueto, avverranno privilegiando candidature dal territorio».

È possibile candidarsi attraverso il sito [www.ekom-discount.it](http://www.ekom-discount.it)