



## Let's Co: La innovación B2B en Sant Dalmai

En un mundo tan dinámico como el que vivimos, la innovación es esencial para diferenciarse y captar la atención del consumidor. Las grandes marcas de alimentación están constantemente realizando nuevos lanzamientos y revisando procesos para ofrecer productos que sorprendan a sus clientes y que a la vez cumplan con sus expectativas de calidad y precio.

Hace 15 años que en Sant Dalmai SAU creamos la división B2B para satisfacer la demanda de productos cárnicos, lácteos (quesos y análogos) y veganos que se emplean como ingredientes en otras industrias del sector alimentación. Somos especialistas en desarrollar soluciones pro-teicas a medida para fabricantes de ensaladas, precocinados, pastelería industrial, snacks..., así como para grandes operadores del sector Horeca.

Nuestro éxito en esta área radica en la filosofía Let's Co basada en 5 claves:

### 1. COnocimiento del cliente

Cada empresa es diferente y sus necesidades también. Empatizar con el equipo de desarrollo del cliente, entender cuáles son sus objetivos, necesidades, procesos y formas de trabajar, incluso conocer y entender bien a sus propios clientes, es el secreto para ofrecer una solución adecuada y exclusiva para cada caso.

### 2.COmunicación

Dentro del marco del desarrollo de un proyecto B2B están involucradas diferentes áreas de la empresa: I+D, compras, calidad, producción... Como proveedor, es clave tener un enfoque transversal, contemplando las necesidades y motivaciones de cada área implicada, y asegurar la correcta comunicación intra e interdepartamental para conseguir la máxima eficiencia y eficacia del proyecto. La transmisión de información siempre debe ser directa, ágil y transparente para asegurar que el mensaje sea entendido por las distintas partes.

### 3. COlaboración

Toda la tecnología de la que disponemos actualmente hace posible que la colaboración entre empresas sea constante y en tiempo real. Esté el cliente en Valencia, Estocolmo o París, se deben validar desarrollos, presentar propuestas y obtener feed-back a cada paso para avanzar hacia la dirección adecuada. Como proveedor nos consideramos una extensión del departamento de I+D del cliente asegurando que nuestros desarrollos les aportan el valor deseado.

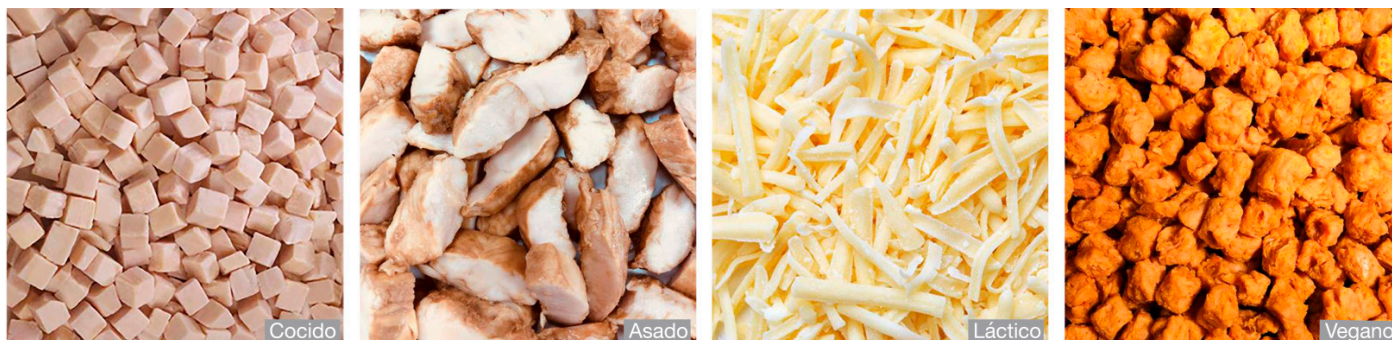
### 4. COnfianza

En un sector como el alimentario garantizar la trazabilidad y la seguridad alimentaria en toda la cadena de suministro es imprescindible. En Sant Dalmai cada año renovamos las acreditaciones internacionales que avalan nuestros procesos y que garantizan que cumplimos con los máximos

estándares de calidad. Adicionalmente ofrecemos total transparencia con nuestros clientes y les invitamos a realizar sus propias auditorías a nuestras instalaciones para que validen su confianza en nosotros.

## 5. Continuidad

Una vez finalizado el desarrollo de un proyecto continuamos trabajando junto al cliente para asegurar el aprovisionamiento del producto en los tiempos y cantidades que se requiera. Esto es especialmente relevante en la fase de lanzamiento cuando la planificación es más complicada y la rapidez de reacción del proveedor es clave para adaptarse a la demanda del mercado.



Imágenes reales de productos co-desarrollados en Sant Dalmai con la metodología Let's Co

En cualquier caso, la innovación no acaba tras el lanzamiento del proyecto, sino que es un proceso continuo de mejora y dinamismo. En Sant Dalmai somos proactivos a la hora de realizar propuestas de mejora que creemos pueden aportar valor a nuestros clientes y ponemos a su disposición nuestros conocimientos, experiencia y tecnología para convertirnos en su partner en el desarrollo de apuestas de valor.

**Si tienes un proyecto que quieras desarrollar, ponte en contacto con nosotros y Let's Co!**