

## NOTA DE PRENSA



### **G3 SALES EUROPE AUMENTA UN 30% SU ACTIVIDAD CON LA RED EUROPEA TENESO**

**G3 Sales Europe, compañía logística española especializada en actividades logísticas y de distribución “last mile” para clientes del sector de Hi-Tech, ha logrado un importante incremento en su actividad con la red europea TENESO del 30% en el pasado año. Una cifra que confirma las previsiones del operador español y que prevén una tendencia de crecimiento sostenible a medio y largo plazo para su actividad europea.**

Con más de 8 años como socio en la Península Ibérica de la red europea TENESO, G3 Sales Europe se ha consolidado en el sector como una compañía líder en logística de Hi-Tech tanto a nivel peninsular, como europeo a través de la red TENESO. A lo largo de su amplia experiencia ha desarrollado los medios técnicos más especializados, que junto con el equipo humano altamente cualificado, proporcionan una operativa competitiva, rentable y con la máxima fiabilidad y calidad. Esta probada trayectoria repercute directamente en la operativa con sus clientes, quienes se benefician de ventajas como una amplia cobertura europea a través de la red TENESO, la cercanía con el cliente, así como la alta especialización que requiere la gestión logística de los productos de Hi-Tech.

En este sentido, Valeriano Alfonso, Director General de G3 Sales Europe, señala: “El crecimiento del 30% durante 2017, logrado en nuestra actividad con la red europea TENESO, consolida a G3 Sales Europe como un socio fiable para los clientes pan-europeos, quienes se aprovecharán de una cobertura total en todo el continente. Elegir a G3 Sales Europe es apostar por la



## NOTA DE PRENSA

especialización, la capacidad de adaptación a las necesidades reales del mercado, así como la solidez y seguridad que proporciona nuestra pertenencia a TENESO”.

TENESO es una red europea líder especializada en transporte y logística Hi-Tech, donde están integradas compañías logísticas que garantizan una cobertura total en todo el continente europeo para todos los clientes de la red TENESO, bajo los máximos estándares de calidad del mercado. Así, las compañías que forman parte de esta red son: Bishopsgate en Reino Unido, Eijgenhuijsen bv en Holanda, AltéAd en Francia, Mitsafetrans en Italia, Mozer en Bélgica, Mtab en el Norte de Europa, Polysys en Suiza, Simon Hegele en Alemania, Tectraxx en el Este de Europa y por supuesto, G3 Sales Europe en la península ibérica.

G3 Sales Europe cuenta con una importante cartera de clientes pertenecientes a diversos sectores de actividad, que han depositado su confianza en su operativa y en la red europea TENESO. Es el ejemplo de HP Indigo, Drager, Beckman Coulter, Esaote, Schneider Electric IT o Siemens Medical, entre otros.

### ***Sobre G3 Sales Europe***

*G3 Sales Europe es una compañía española especializada en servicios de logística y transporte para clientes y productos Hi-Tech. Entre los sectores en los que trabaja destacan el energético, telecomunicaciones, grandes sistemas informáticos, electromedicina, cajeros y equipos de banca, equipos médicos, artes gráficas y vending. G3 Sales Europe cuenta con delegaciones propias y colaboradores que cubren toda la geografía nacional.*

*G3 Sales Europe es el socio español del grupo TENESO Europe SE, red líder en el continente dedicada a la gestión logística del sector de la alta tecnología.*

### ***Sobre Teneso***

*TENESO es la red europea líder especializada en logística y transporte de productos Hi-tech.*

*Está compuesta por las principales compañías del sector, líderes en sus respectivos mercados, que operan bajo la misma filosofía de calidad, servicio, especialización, procesos y reglas de trabajo.*

*TENESO cuenta con más de 4.000 empleados que gestionan más de 100 centros logísticos en todo el territorio europeo. Está presente en España, Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Reino Unido, Suecia, Italia, Suiza y Austria, dando cobertura a un total de 25 países europeos.*

#### **Etiquetas / Tags:**

g3 sales / G3 Sales Europe / logística / logística Hi Tech / teneso / crecimiento / red europea / Valeriano Alfonso /