

lavoro

**LAVORARE NEI
SUPERMERCATI E
NELLA GRANDE
DISTRIBUZIONE**



Premessa

Con questo opuscolo intendiamo offrire un aiuto concreto a chi è interessato a lavorare nella grande distribuzione organizzata.

Consta di una parte discorsiva, nella quale si spiega cosa sia la grande distribuzione organizzata e quali figure professionali vi operino, e di un indirizzario.

Nell'indirizzario abbiamo censito le realtà cittadine, prendendo in considerazione i punti vendita aziendali, tralasciando invece le realtà in regime di affiliazione (franchising).

La ricerca può essere estesa dal lettore a suo piacimento: nel capitolo "Come trovare lavoro nella grande distribuzione organizzata" si trovano utili indicazioni.

Comune di Brescia

INDICE

La struttura della grande distribuzione	pag. 3
I profili professionali che operano nella grande distribuzione	pag. 4
Come trovare lavoro nella grande distribuzione organizzata	pag. 8
I centri commerciali	pag. 9
Supermercati/ipermercati	pag. 10
Abbigliamento	pag. 14
Arredamento/casalinghi	pag. 14
Articoli per animali	pag. 15
Bricolage	pag. 15
Elettrodomestici/elettronica	pag. 16
Giocattoli	pag. 16
Prodotti per l'igiene	pag. 16

LA STRUTTURA DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

La grande distribuzione organizzata, abbreviata in GDO, è composta da grandi strutture o grandi gruppi (in alcuni casi multinazionali) con molte strutture di vendita distribuite su tutto il territorio nazionale e/o internazionale. Si tratta di grosse strutture centrali che gestiscono punti vendita quasi sempre diretti.

I punti vendita sono generalmente classificati dalla grande distribuzione in base alla loro dimensione effettivamente adibita ad area di vendita, ad esclusione, cioè, di gallerie commerciali, parcheggi ecc., e in base alla natura dell'assortimento.

La struttura della grande distribuzione è piuttosto complessa. In sintesi, le aree funzionali sono:

Area acquisti

Si occupa della realizzazione degli assortimenti, pianificando acquisti e giacenze e relazionandosi con i fornitori. L'ufficio preposto è detto Direzione acquisti. Le attività legate agli acquisti vengono normalmente gestite a livello centrale e solo l'approvvigionamento dei prodotti deperibili è affidato alle filiali. Vi fanno capo varie figure professionali, tra le quali il responsabile degli acquisti.

Area vendita

Si occupa di realizzare e coordinare l'attività di commercializzazione dei prodotti nonché tutte quelle attività correlate, quali predisposizione di vetrine, pubblicità, campagne promozionali, ecc. E' l'area cui fa capo il maggior numero di profili professionali: responsabile delle vendite e del marketing, direttore di filiale, capi reparto, addetti alle vendite, addetti alle casse.

Area logistica

Il confezionamento, l'immagazzinamento, l'allestimento e il trasporto delle merci - aspetti un tempo di supporto - hanno assunto ormai un carattere strategico nel mondo del commercio. Tempestività dell'acquisto, riduzione delle scorte e freschezza delle merci rappresentano, infatti, elementi fondamentali per la qualità del servizio.

La logistica si occupa di organizzare ricevimento, controllo, marcatura e sistemazione nei magazzini della merce in arrivo dai punti di produzione. L'ufficio preposto si chiama Direzione logistica e vi fanno capo figure professionali come il responsabile della logistica e il magazziniere.

Direzione del punto vendita

La funzione di "regia" del singolo punto vendita viene svolta da varie figure specializzate, quali il direttore di filiale, i capi reparto, i supervisori di cassa.

Area amministrativa

Come tutte le organizzazioni produttive, anche la grande distribuzione abbisogna di un apparato composto da uffici amministrativi di vario genere per la gestione del personale (assunzioni/cessazioni, paghe e contributi ecc.), la contabilità generale, i servizi di supporto (informatica, sicurezza) e via dicendo. (Fonte: ISFOL)

I PROFILI PROFESSIONALI CHE OPERANO NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

Di seguito è riportata una panoramica dei principali profili professionali ricercati nella grande distribuzione; l'esistenza del singolo profilo professionale in un punto vendita e i relativi requisiti variano in rapporto alle dimensioni e alle scelte organizzative delle singole realtà commerciali.

Addetto alle casse

Registra le vendite e riceve i pagamenti. Le sue mansioni principali sono: effettuare le operazioni di cassa, rilasciare le ricevute di pagamento ed eventuali bolle di accompagnamento per le merci, provvedere alla consegna del denaro al Supervisore di cassa, oppure agli uffici amministrativi o, nei supermercati più piccoli, direttamente in banca.

Di norma sono preferiti candidati in possesso di diploma superiore. La formazione al ruolo è fornita dall'azienda. Oggi i supermercati puntano molto sul servizio alle casse come biglietto da visita dell'intera struttura e pertanto considerano gentilezza, professionalità e capacità di relazione requisiti fondamentali per gli addetti alle casse.

Gli orari di lavoro sono piuttosto variegati a causa della turnazione giornaliera (molti supermercati hanno orario continuato fino alle ore 20/21) e settimanale (i centri commerciali sono sovente aperti anche di domenica). Inoltre vi è notevole flessibilità di utilizzo del personale nei periodi di punta (feste natalizie, estate ecc.).

Supervisore casse (o cassiere principale)

Controlla e coordina l'attività degli addetti alle casse e la raccolta del denaro, cura la trasmissione dei dati contabili, assiste la clientela, organizza i turni di lavoro.

Deve avere conoscenze di natura contabile e saper utilizzare le tecnologie informatiche in uso nel supermercato in cui lavora.

Gode di notevole discrezionalità nel risolvere le problematiche che insorgono nei rapporti con la clientela e nel coordinamento degli addetti alle casse.

Per questo profilo professionale è richiesto un diploma ed è preferibile aver precedente esperienza come addetto alle casse o nella sezione amministrativa.

Addetto alle vendite

Assiste e orienta i clienti nelle operazioni di acquisto. Fondamentalmente si occupa di allestimento e rifornimento degli scaffali; deve inoltre conoscere il proprio reparto e le novità merceologiche per essere in grado di consigliare e orientare la clientela. Deve conoscere in modo specifico le caratteristiche dei prodotti di cui si occupa e deve saperli trattare e confezionare. E' inoltre importante che conosca le tecniche di vendita.

Le funzioni affidate a questa figura professionale variano molto in rapporto alle dimensioni del supermercato, e al reparto in cui opera: possono essere alquanto standardizzate per alcune realtà (grandi magazzini, self service) oppure estremamente specializzate relativamente ad alcuni settori merceologici quali alimentari freschi/gastronomia, elettrodomestici, computer.

La conoscenza di una lingua straniera e l'aver frequentato corsi sulle tecniche di vendita sono titoli preferenziali. In genere la formazione è affidata alle associazioni di categoria, anche se il più delle volte avviene "sul campo" e consiste nell'affiancare il neo-assunto a un venditore esperto.

Addetto alle vendite dei prodotti freschi

L'addetto ai reparti alimentari fornisce alla clientela un servizio di tipo tradizionale, simile a quello del piccolo esercizio. Infatti i reparti di panetteria, pasticceria, macelleria, pescheria, ortofrutta e gastronomia richiedono la presenza di addetti alle vendite qualificati; questo profilo professionale richiede pertanto competenze specifiche nel saper trattare e manipolare i prodotti del reparto, nonché nel saper consigliare al meglio la clientela e garantire ogni giorno la qualità e la freschezza dei prodotti.

In genere il supermercato ricerca persone che abbiano precedenti esperienze lavorative nel settore, ma non mancano le assunzioni di giovani apprendisti da formare.

Responsabile delle vendite e del marketing

Definisce le strategie commerciali. Si occupa di commercializzare i prodotti progettando e coordinando le iniziative legate alla vendita e alla promozione: cura l'esecuzione operativa delle attività promozionali, elabora i criteri di presentazione della merce, collabora a definire gli obiettivi commerciali.

Sono richieste generalmente una laurea in discipline economiche e conoscenze in marketing, merchandising (tecniche di esposizione del prodotto), comunicazione pubblicitaria.

Responsabile degli acquisti

Organizza l'approvvigionamento delle merci e ne assicura l'assortimento, definendo la quantità e i tempi di consegna dei prodotti. Controlla e coordina l'attività dei diversi fornitori; ha potere decisionale rispetto le quantità, i tempi di consegna, le modalità di pagamento; cura il reperimento dei fornitori; collabora alla messa a punto delle attività promozionali e pubblicitarie.

Il grado di autonomia di cui gode è elevato ed opera prevalentemente presso la sede centrale dalla quale intrattiene continui rapporti con i direttori di filiale e i fornitori. Per alcuni settori merceologici (come ad esempio gli alimentari deperibili) è prevista la figura del responsabile degli acquisti anche presso le filiali, dove normalmente svolge anche le funzioni di capo reparto o di altre figure intermedie.

Deve avere conoscenze relative alle scienze economiche, ai contratti commerciali, alle tecniche di analisi del mercato, al marketing e alla gestione del budget. La conoscenza dell'inglese tecnico-commerciale è importante. E' richiesto generalmente il diploma di scuola superiore (meglio di ragioneria) o la laurea in discipline economiche. Non è raro, però, che le competenze proprie di questa figura si acquisiscano sul campo, spesso aggiornate con corsi di formazione promossi dalla stessa azienda.

Capo reparto

E' il responsabile del settore di vendita a lui assegnato. Costituisce il responsabile di un'area commerciale, degli spazi, delle merci, delle risorse umane. Lavora in stretta collaborazione con la direzione del punto vendita per il controllo e l'acquisto delle merci, la creazione di attività promozionali, la gestione e il coordinamento del personale.

Per svolgere queste mansioni sono richieste conoscenze di base delle caratteristiche merceologiche dei prodotti venduti, nonché competenze in materia di budget e tecniche di vendita. Inoltre deve

saper utilizzare i software aziendali creati per il rilevamento delle vendite, degli stock di merce, degli ordini. La formazione in tal senso viene fornita dall'azienda.

Deve possedere un diploma superiore o, meglio, una laurea in discipline economiche. Al capo reparto sono attribuite responsabilità di rilievo e una discreta autonomia decisionale.

Direttore di filiale

Dirige il punto vendita e risponde dei risultati commerciali e della qualità del servizio alla clientela. Costituisce pertanto il punto di raccordo tra la direzione centrale e i dipendenti della filiale.

Tra i suoi compiti: definire gli obiettivi commerciali, controllare il corretto andamento di ordini e consegne, essere responsabile della gestione del personale nonché dell'igiene e della sicurezza dei locali, predisporre i piani promozionali, intrattenere i rapporti con la sede centrale. Inoltre è responsabile della gestione del personale della filiale.

Deve possedere competenze riguardo a: discipline merceologiche, contrattualistica commerciale, gestione di bilancio, strategie di marketing; per accedere a questo profilo è indicata una laurea in discipline economiche, alla quale verranno aggiunti numerosi momenti formativi aziendali.

Direttore di centro commerciale

Le funzioni di questa figura attengono alla gestione dell'immobile e della superficie espositiva, alle attività commerciali, promozionali e di animazione. Concretamente i compiti del direttore comportano: progettare e avviare il centro dal punto di vista del mix merceologico che lo compone, selezionando gli esercenti cui affittare uno spazio; provvedere alla manutenzione dell'immobile e degli spazi (nei centri maggiori questi compiti sono affidati al direttore tecnico); curare l'organizzazione complessiva (es. orari di apertura, aperture particolari, smaltimento dei rifiuti); predisporre attività pubblicitarie e di animazione, curare i rapporti tra i commercianti del centro; predisporre i budget di spesa e ripartirli fra i commercianti.

Le competenze richieste sono di tipo economico-amministrativo, giuridico, tecnico. E' preferibile possedere una laurea in queste materie, ma molto utili sono le precedenti esperienze nel campo commerciale nonché le doti organizzative e di leadership.

Magazziniere

E' una figura presente in tutte le imprese della grande distribuzione ed in quelle del commercio all'ingrosso, dove le merci sono gestite con tecniche di movimentazione e stoccaggio. Si occupa di: ricevere le merci dai fornitori, registrarle attraverso l'utilizzo di software specifici, gestire i resi, mettere in stoccaggio la merce, distribuirla nel punto vendita. A lui è affidata la gestione pratica del magazzino e per fare ciò deve saper utilizzare i mezzi di sollevamento e di trasporto delle merci e le tecnologie per la gestione contabile del magazzino.

Sono preferiti candidati in possesso di diploma di scuola superiore. Il magazziniere conosce in particolare le tecniche di gestione del magazzino, anche a livello amministrativo e contabile ed è capace di utilizzare per questo appositi software. Questa figura deve operare nel rispetto delle norme di sicurezza, interagire con gli spedizionieri, collaborare con i colleghi e con i responsabili degli altri reparti.

Responsabile della logistica

Gestisce gli ordini e la consegna delle merci, organizza la distribuzione, il trasporto e lo stoccaggio, programma gli acquisti e le vendite, decide le scorte da tenere, sceglie i mezzi di trasporto.

A questa figura sono richieste competenze su ciò che concerne la movimentazione delle merci, la pianificazione degli acquisti, la gestione delle merci e il controllo di qualità. E' un lavoro per il quale le competenze sono in evoluzione (cambiano le tecniche di movimentazione merci e i supporti informatici) e pertanto prevede formazione continua, in genere fatta dall'azienda.

E' preferito chi possedere una laurea in ingegneria o discipline economiche, nonché esperienze nel settore commerciale e conoscenze informatiche.

Merchandiser

Nei punti vendita l'esposizione e la collocazione del prodotto assume un'importanza fondamentale nell'influenzare l'acquisto.

Il Merchandiser è la persona che all'interno del settore commerciale/marketing di un'azienda è responsabile di tutte le attività di promozione all'interno dei punti vendita. Il merchandiser organizza e classifica l'offerta merceologica, progetta e realizza lo spazio di vendita, studia l'esposizione del prodotto. In concreto agisce sulle strutture espositive (scaffali, corsie ecc.) e sulla collocazione in orizzontale e in verticale dei prodotti.

E' preferito il candidato con diploma di scuola superiore o laurea a carattere tecnico-economico, marketing, comunicazione, ma è altrettanto importante, in aggiunta o in sostituzione, una pregressa esperienza lavorativa nel settore.

Promoter

Una figura professionale che presta la sua attività nei supermercati e nei centri commerciali pur non essendone - in genere - dipendente è il promoter.

Il promoter lavora nei supermercati o nei centri commerciali a contatto con la clientela offrendo assaggi, promuovendo articoli in offerta e distribuendo omaggi in occasione di campagne promozionali o lancio di nuovi prodotti sul mercato. Sono necessarie predisposizione ai rapporti con il pubblico e buone capacità di relazione. La formazione sui prodotti da promuovere o le tecniche di vendita è fatta di regola dal datore di lavoro.

Le aziende o i supermercati che necessitano di questo personale per le loro attività promozionali si affidano a società specializzate. (Fonte: ISFOL)

COME TROVARE LAVORO NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

La grande distribuzione organizzata offre varie opportunità di lavoro e di carriera nel proprio organico. Inoltre, durante il periodo estivo e natalizio, per coprire l'esigenza di personale aggiuntivo dovuta al maggior afflusso di clientela o alle ferie, si procede a numerose assunzioni a tempo determinato.

Le offerte di lavoro nella grande distribuzione possono essere reperite da varie fonti, ad esempio tramite:

- gli annunci economici sui giornali
- gli annunci che i punti vendita affiggono nei propri locali
- gli annunci delle agenzie di somministrazione di lavoro (per le assunzioni a termine la grande distribuzione sovente si affida ad esse)

Nella ricerca del lavoro è inoltre sempre opportuno mettere in atto un processo di candidatura spontanea, cioè il contatto diretto con il potenziale datore di lavoro.

Nell'ambito della grande distribuzione si può procedere nei seguenti modi:

- l'utilizzo dei modelli cartacei predisposti dai punti vendita: è sufficiente recarsi in un punto vendita qualsiasi della catena e richiedere il modulo da compilare
- la consegna del curriculum direttamente in un punto vendita, possibilmente chiedendo del direttore o di chi si occupa delle risorse umane
- la compilazione del form sui portali delle catene distributive, dove è presente la sezione "lavora con noi" e sovente anche una sezione con le posizioni aperte su tutto il territorio nazionale

A chi è interessato a lavorare nelle realtà commerciali più piccole, o desidera reperire ulteriori recapiti in provincia, consigliamo di consultare le PagineGialle (www.paginegialle.it) oppure Infoimprese, l'archivio di tutte le imprese italiane delle camere di commercio (www.infoimprese.it), alle singole categorie merceologiche (es. Abbigliamento, Alimentari).

Ricordiamo inoltre che, soprattutto nel commercio al dettaglio, è utile presentarsi direttamente nei negozi, portando con sé il proprio curriculum e, se possibile, consegnarlo direttamente al gerente o a chi gestisce le risorse umane.

I CENTRI COMMERCIALI

Il centri commerciali sono strutture chiuse o aperte in cui sono presenti realtà commerciali di vario tipo, un supermercato, servizi ristorativi, punti di ritrovo e socializzazione (salotti, giardini, panchine).

Per la ricerca del lavoro in una struttura complessa come un centro commerciale, occorre distinguere:

- il personale delle singole realtà commerciali.
- Il personale di supporto alla struttura

Solitamente nelle realtà commerciali presenti in un centro commerciale, la selezione del personale è fatta direttamente dal negozio; per candidarsi è dunque necessario consegnare direttamente il proprio curriculum e/o, se appartiene a una catena di vendita, fare riferimento alla candidatura on line tramite il suo sito.

Esistono però anche centri commerciali in cui la direzione offre un supporto alle realtà commerciali, ad esempio raccogliendo curriculum e smistandoli ai negozi.

Per quanto riguarda il personale di servizio nel centro commerciale (sicurezza, pulizia, box informazioni ecc.) è necessario fare riferimento alla direzione, che fornirà informazioni sulle modalità di assunzione del personale stesso; normalmente i servizi sono affidati a realtà esterne.

Per conoscere i recapiti dei numerosi centri commerciali presenti sul territorio della provincia di Brescia, consigliamo di consultare le PagineGialle (www.paginegialle.it) alle categorie “Centri commerciali”.

E' fondamentale consultare i siti per raccogliere tutte le informazioni possibili sulle realtà commerciali presenti, nonché recarvisi personalmente per la consegna del curriculum.

SUPERMERCATI / IPERMERCATI

AMBROSINI SUPERMERCATI

Punti vendita:

- via Apollonio 15 - 25123 Brescia
tel. 0303099136

BENNET

www.bennet.com

Punti vendita:

- via Genova 76 (c/o centro commerciale Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 030348172

BILLA

www.billa.it

Punti vendita:

- viale Duca Degli Abruzzi 109 - 25124 Brescia
tel. 0303541555

CARREFOUR

www.carrefour.it

Punti vendita:

- via Crocifissa di Rosa 60 - 25124 Brescia
tel. 030306936
- via Ragazzi del 99 - 25127 Brescia
tel. 030398005

CONAD

www.conad.it

Punti vendita:

- via Triumplina 173 - 25136 Brescia

COOP

www.e-coop.it

Punti vendita:

- via Mantova 104 - 25123 Brescia
tel. 030297061
- via Salgari 35 (c/o centro commerciale Flaminia) - 25125 Brescia
tel. 0302428193
- via Vittorio Veneto 90 - 25128 Brescia
tel. 030304685

- via Casazza 44 - 25136 Brescia
tel. 0302000202

DIMEGLIO

www.dimeglio.it

Punti vendita:

- via Cipro 15 - 25124 Brescia
tel. 0307723725
- via Zadei 49 - 25123 Brescia
tel. 0307723720
- via Vivanti 19 - 25133 Brescia
tel. 0307723740

ESSELUNGA

www.esselunga.it

Punti vendita:

- via della Volta 54 - 25124 Brescia
tel. 0303542060
- via Milano 52 - 25126 Brescia
tel. 0303730340

EUROSPIN

www.eurospin.it

Punti vendita:

- via Giotto 25 - 25124 Brescia

FAMILY MARKET

Punti vendita:

- via Panigada 19 - 25126 Brescia
tel. 0303736686
- via della Chiesa 59 - 25127 Brescia
tel. 030397941

IN'S (GRUPPO PAM)

www.insmercato.it

Punti vendita:

- via Stoppani 3 - 25126 Brescia
tel. 0302410556
- via Salgari 45/47 - 25125 Brescia
tel. 0302421500

IPERSIMPLY (GRUPPO SIMPLY)

www.simplymarket.it

Punti vendita:

- via Valcamonica 15 - 25126 Brescia
tel. 0303730798

ITALFRUTTA / ITALMARK

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia
tel. 0303366253
- via Cremona 145 - 25124 Brescia
tel. 030223703
- via D'Azeglio 4/b - 25128 Brescia
tel. 030304872
- via Marchetti 6 - 25126 Brescia
tel. 0303752917
- viale Piave 50/c - 25123 Brescia
tel. 030362092
- via Don Vender 18 - 25127 Brescia
tel. 030311567
- via Albertano da Brescia 5 - 25127 Brescia
tel. 030321976
- via Vivanti 31 - 25133 Brescia
tel. 0302001129
- viale Italia 31 (c/o centro commerciale Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302906033

LIDL

www.lidl.it

Punti vendita:

- via Don Tadini 19 - 25125 Brescia
- via Valcamonica 11 - 25127 Brescia

LD - LOMBARDINI DISCOUNT

www.ldmarket.it

Punti vendita:

- via Triumplina 207 - 25136 Brescia
tel. 0302008864

MARGHERITA CONAD

www.conad.it

Punti vendita:

- via Montenevoso 2 - 25128 Brescia
tel. 0302001984

MAXIGROSS

Punti vendita:

- via Rieti 2 - 25125 Brescia
tel. 0303534435

METRO ITALIA CASH AND CARRY

www.metro.it

Punti vendita:

- via Noce 116/f - 25125 Brescia
tel. 03035041

NATURASI'

www.naturasi.it

Punti vendita:

- via Foro Boario 46 - 25124 Brescia
tel. 0302303779

PAM

www.e-pam.it

Punti vendita:

- via F.lli Porcellaga 26 - 25122 Brescia
tel. 03040325

PUNTO SIMPLY (GRUPPO SIMPLY)

www.simplymarket.it

Punti vendita:

- via Torricella di Sopra 88 - 25127 Brescia
tel. 030318032

PENNY MARKET

www.pennymarket.it

Punti vendita:

- via Diaz 17 - 25121 Brescia
tel. 0303752259
- via Cabrini 6 - 25124 Brescia
- via Lamarmora 163 - 25124 Brescia
tel. 0302429686

SIMPLY (GRUPPO SIMPLY)

www.simplymarket.it

Punti vendita:

- via Giorgione 7 (c/o centro commerciale La casa di Margherita d'Este) - 25124 Brescia
tel. 0302302849
- via Cefalonia 16 - 25124 Brescia
tel. 030221278

- via San Bartolomeo 23 - 25128 Brescia

tel. 030302893

- via San Zeno 76 - 25124 Brescia

tel. 0302425236

- via Tirandi 30 - 25128 Brescia

tel. 0302093184

- via Masaccio 20 - 25124 Brescia

tel. 0302310880

UNES SUPERMERCATI

www.unes.it

Punti vendita:

- via Livorno 3 - 25125 Brescia

tel. 0303543593

ABBIGLIAMENTO

COIN

www.coin.it

Punti vendita:

- corso Magenta 2 - 25121 Brescia

tel. 0303775992

OVIESSE INDUSTRY

www.oviesse.it

Punti vendita:

- via Giorgione 93 (c/o centro commerciale La Casa di Margherita d'Este) - 25124 Brescia

tel. 0302304160

- via Mantova 98 - 25123 Brescia

tel. 0302942458

- via Tadini 37 (c/o centro commerciale Campo Grande) - 25125 Brescia

tel. 0302106859

ARREDAMENTO / CASALINGHI

COIN

www.coin.it

Punti vendita:

- corso Magenta 2 - 25121 Brescia
tel. 0303775992

MONDO CONVENIENZA

www.mondoconv.it

Punti vendita:

- via Tadini 45 (c/o centro commerciale Campo Grande) - 25125 Brescia

STILNOVO

www.stilnovoweb.it

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e (c/o Italmark) - 25135 Brescia
tel. 030362628
- corso magenta 9 - 25121 Brescia
tel. 0302944350
- viale Italia 31 (c/o centro commerciale Freccia Rossa)

ZARA HOME

www.zarahome.com

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c/o centro commerciale Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303776385

ARTICOLI PER ANIMALI

FAUNA FOOD

www.faunafood.it

Punti vendita:

- via Orzinuovi 62/a - 25125 Brescia
tel. 0303533005

MAXI ZOO ITALIA

www.maxizoo.it

Punti vendita:

- via Foro Boario 16/b - 25124 Brescia
tel. 0302303753

ZOODOM

www.zoodom.com

Punti vendita:

- via della Valle 20 - 25123 Brescia

tel. 0302400604

BRICOLAGE

LEROY MERLIN ITALIA

www.leroymerlin.it

Punti vendita:

- via Genova 93 (c/o centro commerciale Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0303513000

ELETTRODOMESTICI / ELETTRONICA

MEDIA WORLD (GRUPPO MEDIAMARKT)

www.mediaworld.it

Punti vendita:

- via Orzinuovi/angolo via Dalmazia - 25125 Brescia
- via Mantova 102 - 25121 Brescia

SUPERMEDIA (GRUPPO ITALMARK)

www.supermedia.it

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia
- viale Duca degli Abruzzi 40 - 25124 Brescia
- via Ducco 81 - 25123 Brescia

TRONY

www.trony.it

Punti vendita:

- via Tadini 27 (c/o centro commerciale Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0303530844

GIOCATTOLI

TOYS CENTER

www.toyscenter.it

Punti vendita:

- via Tadini 15 - 25125 Brescia
tel. 0303533589

PRODOTTI PER L'IGIENE

ACQUA&SAPONE

www.acquaesapone.it

Punti vendita:

- via Triumplina 94/a - 25136 Brescia
tel. 0302092776

TIGOTA'

www.tigota.it

- via Corsica 56/58 - 25125 Brescia
tel. 0302452694
- corso Mameli 32/32 - 25122 Brescia
tel. 0302400009
- via Salgari 43 - 25121 Brescia
tel. 030224032
- via Apollonio 15/17 - 25128 Brescia
tel. 0303386766

SCHLECKER

www.schlecker.com

Punti vendita:

- via Cremona 42 - 25124 Brescia
- via Pisacane 35/c - 25128 Brescia

Stampato dal Settore Giovani, Sport e Innovazione del Comune di Brescia

Redazione a cura di Tempo Libero Società Cooperativa Sociale - ONLUS

Edizione Ottobre 2012

Comune di Brescia