

La franquicia Subway® contrata a un Agente de Desarrollo en Baleares para ganar peso en el archipiélago

Su franquiciado Kevin Dickinson será el encargado de desarrollar el ambicioso plan de expansión de la franquicia americana en el archipiélago

Subway® (www.subwayspain.com), la franquicia de comida rápida más grande del mundo, con alrededor de 44.000 restaurantes operativos en 112 países, da un nuevo golpe en el mercado español al incorporar un Agente de Desarrollo de Negocio para las Islas Baleares, con el objetivo de fortalecer su presencia en el archipiélago.

Diez años después de unirse a la franquicia Subway®, como franquiciado en la isla canaria de Tenerife, el británico Kevin Dickinson se acaba de convertir en el nuevo Agente de Desarrollo comercial de la marca estadounidense para el archipiélago balear. Una posición desde la que liderará la expansión de la cadena en Mallorca, Menorca, Ibiza y Formentera, calculando poder implementar hasta 28 restaurantes en la próxima década.

Para esto, Dickinson se encargará de buscar nuevos franquiciados potenciales y elegir lugares para los nuevos restaurantes con los que también trabajará para proporcionar capacitación y apoyo en el control de sus operaciones de acuerdo con los estándares de la franquicia. Además, coordinará reuniones, formaciones y diferentes acciones entre restaurantes de la región, en busca de oportunidades de las que todos los franquiciados puedan beneficiarse.

Con una formación académica en Economía y Administración de Empresas en su país natal y después de 12 años de experiencia profesional en el sector financiero, específicamente en el Banco Santander, para el que trabajó durante cinco años en Inglaterra y siete en España, Dickinson abandonó definitivamente el sector bancario en 2013 para dedicarse por completo a la gestión de sus restaurantes Subway®, franquicia con la que ya tenía dos restaurantes operativos desde 2008.

Ahora, cinco años después de esa decisión y con esos dos restaurantes todavía en marcha en el archipiélago canario, Dickinson ha decidido dar un paso más y traer a las Islas Baleares su experiencia como administrador y franquiciado de Subway®. 'Mi objetivo es aumentar el conocimiento que se tiene de la marca en las Islas Baleares, donde queremos ser número uno tanto por número de restaurantes como por la calidad de nuestro servicio, y donde vemos muchas oportunidades de crecimiento', afirma el nuevo Agente de Desarrollo de Negocio de este territorio.

Aunque todas las islas son parte de su plan de crecimiento para el archipiélago, Dickinson considera que tienen 'muy buenas oportunidades', especialmente en la isla de Mallorca. 'Uno de los primeros pasos será estar presentes muy pronto en el centro de Palma, una de las ciudades más conocidas de España, así como también en el área de Arenal, que es otra de las áreas más importantes de la isla',

adelanta.

Según Dickinson, la franquicia Subway®, marca que conoció a los 16 años en el Reino Unido y cuyo crecimiento ha visto presenciado en su país de nacimiento, "tiene un muy buen futuro en España, por la calidad del producto que ofrece, por el apoyo que brinda a sus franquiciados y porque cada vez es más conocida y reconocida". Un conocimiento al que Dickinson quiere aportar su experiencia y por el que confiesa sentirse 'entusiasmado".

Kevin Dickinson ya es el quinto Agente de Desarrollo de Negocio de la cadena Subway® en territorio español. Su figura es homóloga en las Islas Baleares a la de Carlos Ávila, en Barcelona, ??Gerona y Andorra; Helgi Helgason, en Valencia y Alicante; Ricardo Vallavanti, en las Islas Canarias; y Alejandro Jiménez, el último Agente de Desarrollo de Negocio incorporado por la multinacional para la Comunidad de Madrid hace tan solo un mes.

Nuevos agentes para nuevas regiones del mercado español podrían unirse a esta lista en los próximos meses, a juzgar por los cálculos de Stella Moskis, directora de la franquicia Subway® para la región de Europa mediterránea. 'Queremos fortalecer nuestros equipos de expansión, especialmente en el norte y el sur de España, y todavía hay regiones muy interesantes para crecer dentro de nuestra franquicia,' asegura.

Para convertirse en Agente de Desarrollo de Negocio de la franquicia Subway®, la firma requiere que los candidatos que elijan esa posición tengan un conocimiento profundo de las operaciones internas de los restaurantes y hayan gestionado uno durante al menos seis meses. Después de ese tiempo, el franquiciado puede postularse como candidato y, en caso de recibir el apoyo necesario dentro de la central en España, su candidatura se envía a las oficinas centrales de la franquicia en Connecticut, donde su perfil será revisado en un proceso que incluye la evaluación del plan de negocios presentado además de varias entrevistas. Una vez aprobado, el franquiciado realiza una capacitación específica que lo preparará para desarrollar su trabajo de expansión en la región asignada.

Datos de contacto:

Natalia Lopez-Maroto
630636221

Nota de prensa publicada en: [Boadilla del Monte](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Baleares](#) [Nombramientos](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>