

La franquicia Subway® refuerza sus equipos para fortalecer su presencia en España

El líder mundial de la restauración rápida incorpora a su franquiciado Alejandro Jiménez Solá como Agente de Desarrollo de Negocio para la Comunidad de Madrid en una apuesta clara por el talento joven para empujar el crecimiento de la franquicia

La franquicia Subway®, líder mundial de la comida rápida, especializado en la venta de bocadillos de corteza blanda elaborados frente al cliente, con más de 44.000 restaurantes en 113 países, anuncia hoy la incorporación de su franquiciado madrileño al puesto de Agente de Desarrollo de Negocio para la Comunidad de Madrid.

Desde ahora, Alejandro se encargará de la búsqueda de nuevos franquiciados, la elección de las nuevas ubicaciones y de dar soporte y control de las operaciones a los restaurantes de su –desde ahora- región.

De franquiciado a Agente de Desarrollo de Negocio en tan solo dos años

A pesar de su corta edad, Alejandro tiene un impresionante historial comercial. Licenciado en Administración de Empresas, especializado en Estudios Bursátiles, adquirió experiencia como asesor de inversiones de alto riesgo en una empresa de inversión española. No fueron sus primeros pasos en el mundo de los negocios, porque años antes -con el conocimiento adquirido en su negocio familiar- abrió una tienda outlet, vendiendo algunas de las marcas más importantes en la industria textil.

Como franquiciado del líder mundial de la comida rápida, su carrera también ha sido sobresaliente. Justo después de terminar su Licenciatura en Económicas, Alejandro conoció la marca en un viaje de placer a Budapest.

En su historia tiene el hito de haber inaugurado, con solo 25 años, el primer restaurante Subway® abierto las 24 horas del día en España. Ahora, poco más de dos años después de su primera apertura, Alejandro da un paso más y se une al equipo de expansión de la franquicia en la Comunidad de Madrid, un nuevo desafío en su carrera profesional que aborda con entusiasmo y optimismo. "Desde mi primer contacto con la franquicia, sabía que mi futuro estaba aquí. Hice un fuerte compromiso con este concepto, desde el momento en que lo conocí y no he dejado de luchar por mi sueño desde entonces" - dice Alejandro, quien es desde hoy es el agente de desarrollo de negocios más joven de la franquicia en España.

Su compromiso con el crecimiento de la multinacional comienza ahora bajo una nueva perspectiva y visión. "Queremos colocar la franquicia Subway® en el lugar que se merece en nuestro país. Somos el líder mundial en comida rápida y el momento de impulsar nuestra posición con una nueva perspectiva ha llegado, sin depender tanto de las zonas turísticas como hemos hecho hasta ahora". "De hecho, hemos comenzado conversaciones con algunos de los agentes inmobiliarios más importantes del sector para buscar locales en áreas premium de la capital" - dice Alejandro, quien también ve la

franquicia Subway® como una oportunidad importante para inversionistas nacionales. "Hace años que venimos observando cómo el capital internacional confía en nuestro modelo porque conoce su éxito en su país de origen y ve la oportunidad de replicarlo en el mercado español. Uno de nuestros retos es hacer que la marca sea tan conocida en nuestro país como lo es en todo el mundo, porque sabemos que quien ingresa a la franquicia permanece y, como en mi caso, crece dentro de ella. Más del 70% de los nuevos restaurantes que se abren cada año son propiedad de franquiciados que ya operan al menos otra unidad"- concluye.

Los Agentes de Desarrollo de Negocio, figuras clave en el liderazgo mundial de la americana
Los Agentes de Desarrollo de Negocio son una de las piezas clave en el crecimiento y liderazgo mundial de la franquicia Subway®. Son contratistas independientes que trabajan principalmente en dos áreas: el diseño e implementación del plan de desarrollo de la franquicia en su región –buscando nuevos franquiciados que quieran unirse a la familia Subway®, y proporcionando seguimiento, formación y soporte constante a los franquiciados que ya operan restaurantes dentro de su territorio.

Con la incorporación de Alejandro, la franquicia Subway® ocupa una de las regiones de máximo potencial dentro de nuestro país: la Comunidad de Madrid. Se suma a un equipo formado por Carlos Ávila – Agente de Desarrollo de Negocio para Barcelona, Gerona y Andorra-, Helgi Helgason – Agente de Desarrollo de Negocio para Valencia y Alicante- y Ricardo Vallavanti – Agente de Desarrollo de Negocio para las Islas Canarias.-

Aunque a este equipo se unirá muy pronto un nuevo Agente de Desarrollo de Negocio para el territorio de Islas Baleares, según anticipa Stella Moskis, Directora de la franquicia para la región de Europa Mediterránea, "queremos reforzar nuestros equipos de expansión en la región norte y sur de España, principalmente, y aún quedan plazas muy interesantes en las que crecer dentro de nuestra franquicia".

El proceso para convertirse en Agente de Desarrollo de Negocio pasa por ser propietario de un restaurante y operarlo con éxito, siguiendo las estrictas directrices de la franquicia, durante un mínimo de seis meses. Después, el franquiciado puede postularse como candidato y si recibe los apoyos necesarios dentro de la central en España, ésta envía su candidatura a las oficinas centrales de la franquicia, en Connecticut, donde se estudia el perfil en un proceso que incluye la evaluación del plan de negocio presentado, varias entrevistas, etc. Si pasa todas las fases, el franquiciado realiza una formación específica que le preparará para desarrollar su trabajo de expansión de la marca en la región asignada.

Trabajo que consiste en buscar nuevos emprendedores que quieran convertirse en franquiciados de la enseña Subway® en su región, ayudarles en el proceso de búsqueda de la mejor ubicación, acompañarles en el proceso de pre-apertura, darles todo el apoyo, seguimiento y formación necesarios para operar con éxito su restaurante y controlar que la operativa se lleva a cabo según los estrictos estándares de la marca. También coordinan reuniones, formaciones y diferentes acciones entre los restaurantes de la región y buscan oportunidades de las que todos se puedan aprovechar.

Datos de contacto:
Natalia López-Maroto

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Nombramientos](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#)
[Actualidad Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>