

Como a HIT Alcançou Mais de €1,1 Milhão em Poupanças Através de uma Colaboração Estratégica

“ A ERA Group apresentou uma equipa multidisciplinar com know-how técnico e experiência comprovada nos setores industriais, combinada com uma ampla presença geográfica, o que abriu portas a novos parceiros, produtos e soluções. ”



HIT - HOLDING DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DE TOMATE



Poupança Total: **1,1 milhões de euros**

Embalagens, Gás, Transportes, Gestão de Resíduos, Trabalho Temporário, Seguros, Combustíveis, Telecom, Segurança, Fardamento.



O Cliente

A HIT – Holding da Indústria Transformadora do Tomate é uma referência no setor agroalimentar português, dedicada à produção de soluções alimentares saudáveis e sustentáveis, com foco no tomate e seus derivados. Com 97% da produção destinada à exportação para mais de 35 países, incluindo Reino Unido e Japão, a HIT destaca-se pela aposta contínua em inovação, sustentabilidade e diversificação de produtos, como batata-doce e concentrados de pera e maçã.

O Desafio

Com o objetivo claro de identificar oportunidades de poupança e aumentar a eficiência em múltiplas áreas, a HIT procurava um parceiro que combinasse capacidade negocial, experiência no setor industrial e uma abordagem transparente. Era essencial que o modelo de colaboração permitisse uma partilha clara dos ganhos alcançados e trouxesse soluções diferenciadoras, com impacto direto nos resultados.

A Solução

A ERA Group apresentou uma equipa multidisciplinar com know-how técnico e experiência comprovada em setores industriais, aliada a uma presença geográfica alargada, o que abriu portas a novos parceiros, produtos e soluções. O modelo de trabalho colaborativo permitiu à HIT manter o controlo das decisões estratégicas, enquanto libertava as suas equipas para se concentrarem no negócio principal. A ERA desafiou fornecedores existentes a apresentar propostas mais competitivas e introduziu novas alternativas sempre que necessário.

Resultados

A colaboração com a ERA Group resultou em ganhos concretos, não apenas financeiros, mas também operacionais. A abordagem estruturada e o conhecimento profundo do mercado permitiram à HIT alcançar poupanças reais, fortalecer relações com fornecedores estratégicos e explorar novas soluções de forma eficaz.

