



KOMPANIA
DYSTRYBUCYJNA

GRUPA KD

BIAŁYSTOK



**POLSKIE KORZENIE.
POLSKI KAPITAŁ**

Ponad 30 Lat Doświadczenia.

Własna flota, 12 centrów logistycznych.

2026



**POLSKIE KORZENIE.
POLSKI KAPITAŁ**

Ponad 30 Lat Doświadczenia.

Własna flota, 12 centrów logistycznych.



MISJA I CELE

Grupa Kapitałowa Kompania Dystrybucyjna

W lipcu 2014 roku powstała Kompania Dystrybucyjna – nowy podmiot pełniący rolę jednostki dominującej, odpowiedzialnej za nadzór i koordynację działań wszystkich spółek wchodzących w skład Grupy.

Głównym celem powołania nowej struktury było zbudowanie efektu synergii, który pozwala na spójną komunikację wizerunkową oraz wsparcie operacyjne i handlowe poszczególnych ogniw organizacji.

Kluczowe korzyści nowej struktury:

- Wzmocnienie Grupy dzięki wzajemnemu uzupełnianiu się ofert poszczególnych spółek.
- Budowa spójnego wizerunku oraz zwiększenie rozpoznawalności marki Grupy na rynku.
- Skuteczniejsza ekspansja na nowe rynki, poszerzenie asortymentu i dotarcie do nowych grup klientów.
- Eliminacja zjawiska kanibalizacji ofert oraz eliminacja wewnętrznych konfliktów interesów.
- Harmonijny rozwój całej Grupy poprzez optymalne wykorzystanie potencjału każdej ze spółek.
- Wzmocnienie pozycji rynkowej w rywalizacji z sieciami zagranicznymi oraz dyskontami



TEDI DYSTRYBUCJA

MAG DYSTRYBUCJA

TANO DYSTRYBUCJA



Tedi



Mag



Tano

NOWE PIEKUTY

1989

OLSZTYN

1994

WARSZAWA

2007

SUWAŁKI

2003

CHWASZCZYNO

2002

SIEDLCE

2006

BYDGOSZCZ

2007

PIOTRKÓW

2008

LUBLIN

2014

WROCŁAW

2017

KALISZ

2021

SOSNOWIEC

2023

OUR BRANCHES

HISTORIA

Dynamika rozwoju

Naszą historię zapoczątkowała firma TEDI Dystrybucja z oddziałem w Nowych Piekutach. Wkrótce dołączył do niej drugi filar grupy – olsztyński MAG.

Kolejne lata to czas intensywnego wzrostu: otworzyliśmy filie w Chwaszczynie, Suwałkach oraz Siedlcach. Przełomowy rok 2007 przyniósł ekspansję na nowe regiony kraju – przejęcie firm KCD i MAK w Bydgoszczy oraz TANO w Warszawie znacząco wzmocniło naszą pozycję. Dynamiczny rozwój kontynuowaliśmy poprzez inwestycję w oddział w Lublinie, otwierający nam drogę na południowy wschód, oraz otwarcie placówki we Wrocławiu w 2017 roku.

Ostatnie lata upłynęły pod znakiem budowania silnej marki KD, czego zwieńczeniem było uruchomienie oddziałów w Kaliszu (2021) oraz Sosnowcu (2023).



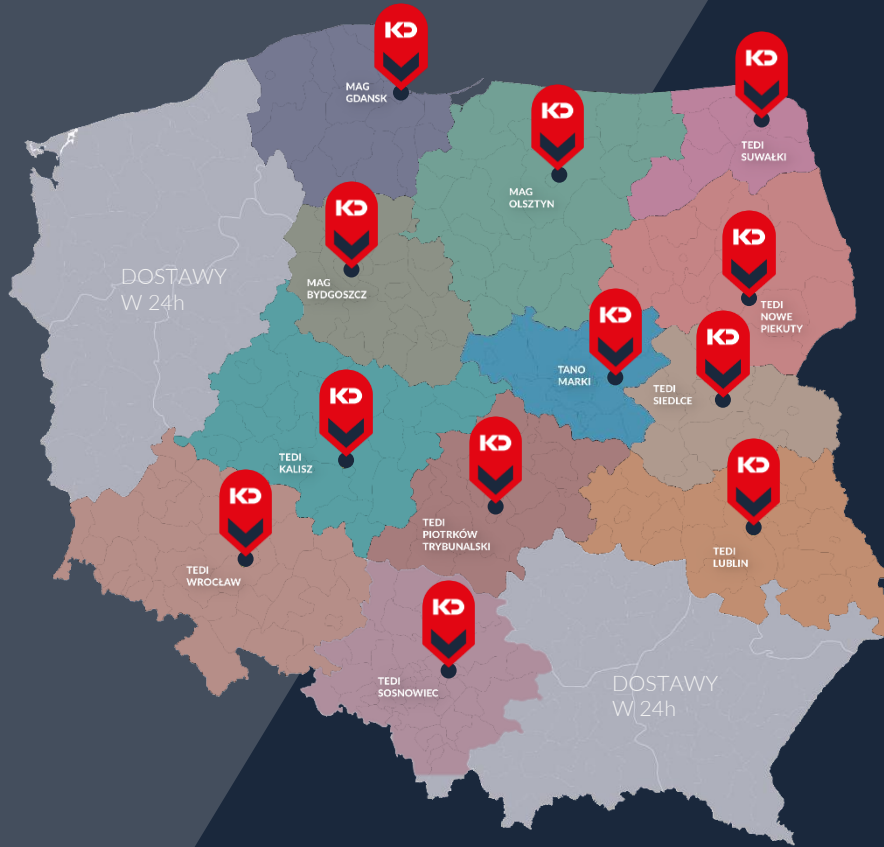
DANE LICZBOWE

Kompania Dystrybucyjna

Obecnie swym zasięgiem obejmujemy cały kraj, a nasza grupa jest jednym z największych dystrybutorów branży FMCG w kraju.

Nasze Firmy to:

- 12 centrów logistycznych
- 145 przedstawicieli handlowych
- 760 pracowników
- 332 auta osobowe i ciężarowe
- 43 100 m² powierzchnia magazynowa
- 2.60 mld prognoza obrotów na 2026 rok
- 16 640 klientów w obsłudze, w tym:
 - 14 200 w kanale detalicznym,
 - 300 w kanale hurtowym,
 - 1 240 podmiotów HoReCa
 - ponad 1150 stacji paliw.
- nowoczesna narzędzia systemowe: CDNXL, EDInet Marketplace oraz MOBIUS SFA i CRM, Ortec Routing, praca mobilna na APPLE iPad
- aktywne działania na rzecz ekologii w programie zielona kompania



PROGNOZY NA ROK 2026

Dynamika

2.40 mld
2025

Rok ubiegły zamknęliśmy przyrostem sprzedaży na poziomie 9.2 %



2.60 mld
2026

W roku bieżącym planujemy osiągnąć dwucyfrowy wynik dynamiki sprzedaży na poziomie 8.3 %.



PROFESJONALIZM, DOŚWIADCZENIE, TERMINOWOŚĆ

Cechy wyróżniające nas na tle konkurencji



SPRAWDZENI PRODUCENCI

Od wielu lat jesteśmy lojalnym partnerem dla głównych producentów branży FMCG w kraju.



KONKURENCJA

Była zawsze, jest i będzie, naturalną siłą sprawczą zachodzących zmian w wyniku czego pozostają najlepsi.



ZESPÓŁ HANDLOWY

Dzisiaj największy wpływ na sukces funkcjonowania oraz wartość firmy ma skuteczność działania pracowników obszarów handlowych.



SPRAWNA DYSTRYBUCJA

Główną ideą jaką staramy się realizować jest to by dostawy były zawsze na czas, a obsługa klientów była zawsze jak na najwyższym poziomie.



100% POLSKI KAPITAŁ

Biorąc pod uwagę strukturę właścicielską tworzymy jedną z największych grup handlowych z polskim kapitałem co wyróżnia nas wśród innych firm tego sektora.



PROMOCJE

Pomiędzy przedsiębiorstwem, a klientem musi zachodzić wymiana informacji zarówno otrzymywanie/pozyskiwanie /informacji z rynku jak też przekazywanie informacji w rynek.



GODNY ZAUFANIA PRACODAWCA

Jako firma dbająca o pracowników chcemy zapewnić im jak najlepsze warunki do rozwoju. Dlatego stale podnosimy wynagrodzenia, oferujemy systematyczne szkolenia oraz możliwość awansu.



ZORIENTOWANIE NA KLIENTA

Obecnie odbiorcy oczekują przede wszystkim atrakcyjnej ceny, bogatej oferty produktowej, oraz jasnej i przejrzystej oferty promocyjnej.

POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA

Dzięki ciągłym inwestycjom nadążamy za zmieniającym się rynkiem i silną konkurencją

NOWE PIEKUTY

6 200 m²

OLSZTYN

6 200 m²

CHWASZCZYNO

4 000 m²

SUWAŁKI

2 100 m²

SIEDLCE

2 300 m²

BYDGOSZCZ

5 000 m²

WARSZAWA

4 200 m²

PIOTRKÓW

3 300 m²

LUBLIN

3 300 m²

WROCŁAW

2 100 m²

KALISZ

2 000 m²

SOSNOWIEC

2 400 m²

43 100 m²

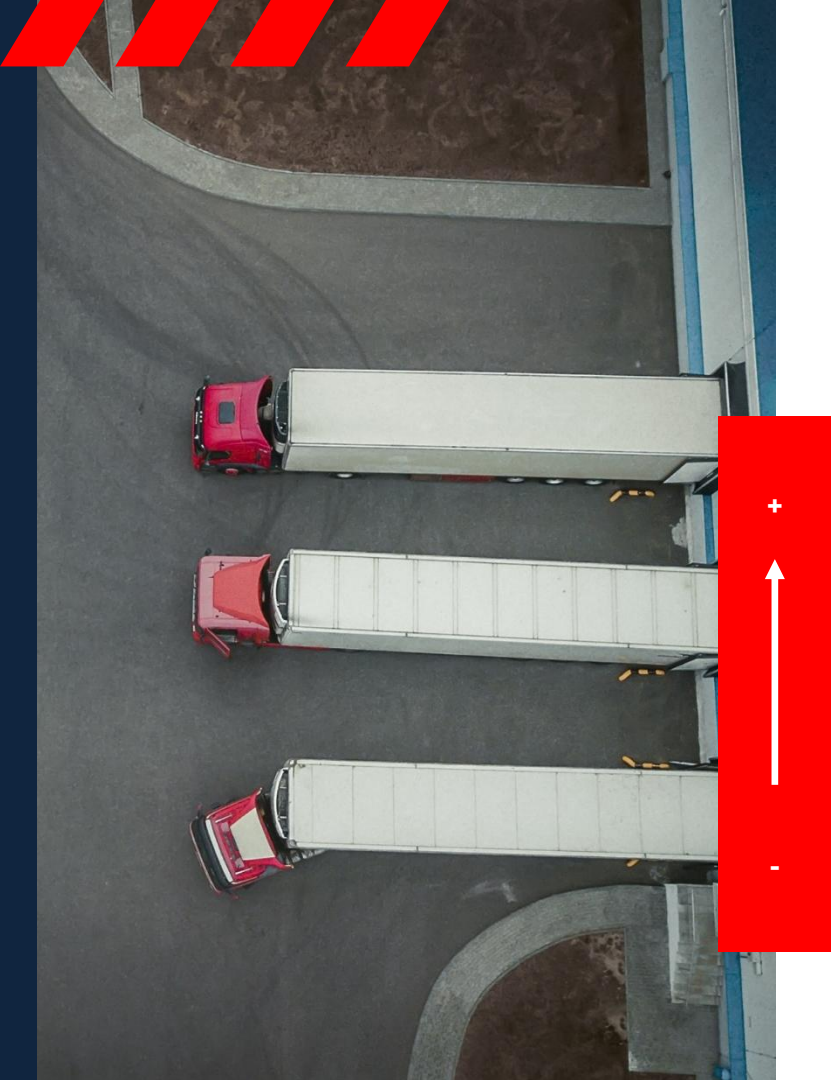


“

„W świecie handlu liczą się wyniki, a nie obietnice. Łączymy globalne doświadczenie z ekspercką wiedzą naszego zespołu, by dostarczać rozwiązania, które realnie wpływają na Twój sukces. Z nami zyskasz pewność, że nie tylko nadążasz za rynkiem, ale stale powiększasz przewagę nad konkurencją.”

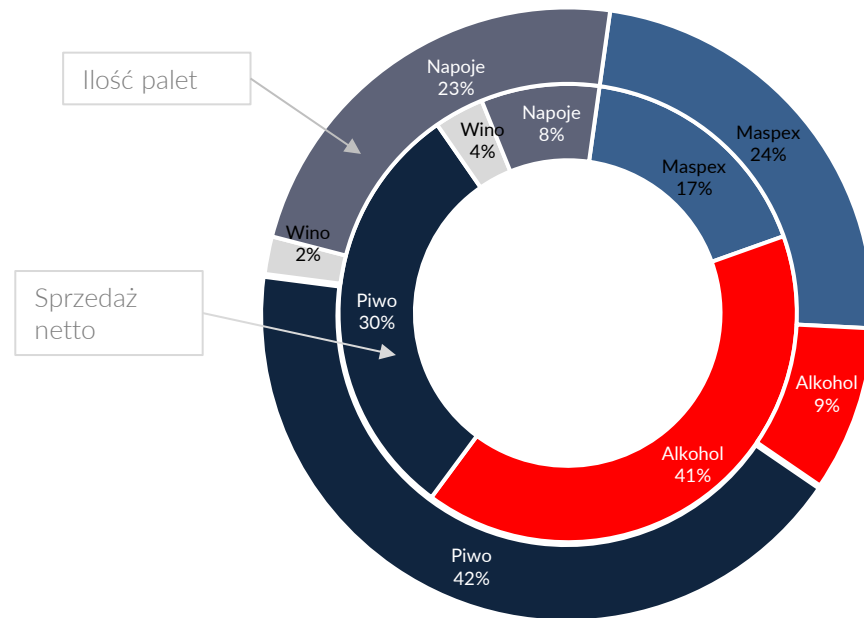
KOMPANIA DYSTRYBUCYJNA





STRUKTURA SPRZEDAŻY

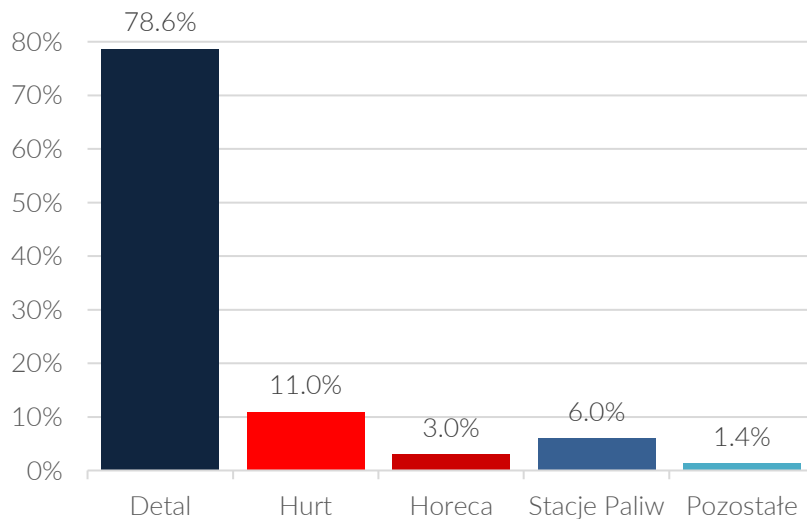
Poniższy wykres przedstawia procentową strukturę sprzedaży w ujęciu wartościowym oraz ilościowym (wyrażonym w paletach). Z punktu widzenia prowadzonego biznesu są to kluczowe parametry, które wpływają na kontrolę kosztów, planowanie sprzedaży oraz poziom realizowanej marży, co bezpośrednio przekłada się na wyniki finansowe





KANAŁY DYSTRYBUCJI

Zarządzamy procesami handlowymi w całym łańcuchu dostaw: od źródła u dostawcy, przez magazynowanie, aż po dostawę do odbiorcy. Ceniemy swobodę działania, dlatego nie wymagamy wiążących umów, jednak to sformalizowana współpraca otwiera przed naszymi partnerami drzwi do najlepszych warunków cenowych i priorytetowego wsparcia.

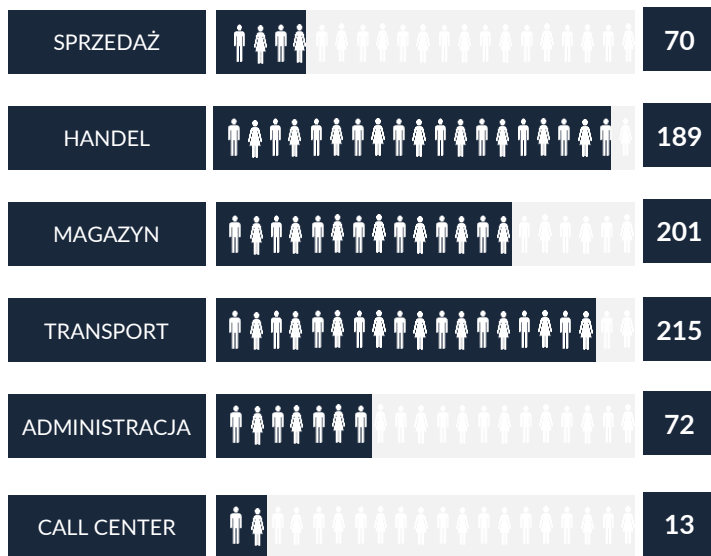


SEGMENT DETALICZNY

Koncentrujemy się na obsłudze kanału tradycyjnego. Naszymi partnerami są zarówno sklepy autonomiczne, jak i punkty działające w ramach zorganizowanych sieci handlowych.

detal

hurt



Kompania Dystrybucyjna to profesjonalny i prężny zespół liczący 760 pracowników.

ZATRUDNIENIE

Kompania Dystrybucyjna

W Kompanii Dystrybucyjnej wierzymy, że za każdą udaną transakcją i każdym sukcesem rynkowym stoją konkretni ludzie. Jesteśmy dumni z naszego blisko 700-osobowego zespołu, który w strukturach całej grupy kapitałowej buduje nową jakość w branży.

Nasz zespół to unikalne połączenie doświadczenia z energią osób ambitnych i gotowych na ciągłe doskonalenie. Ta wspólna pasja do tworzenia nowoczesnych rozwiązań sprawia, że jesteśmy o krok przed rynkowymi trendami. Dzięki zaangażowaniu naszych pracowników, nie tylko dostarczamy towary, ale przede wszystkim tworzymy wartość dodaną dla naszych klientów. Dbamy o to, aby kompleksowa obsługa, którą oferujemy, była zawsze odpowiedzią na realne i indywidualne potrzeby każdego z naszych odbiorców.

KLUCZOWE DZIAŁY

Rozbudowane struktury handlowo - logistyczne



12

MAGAZYN

- 12 Centrów Dystrybucji
- 43 tys.m² pow. magazynowej
- Kompleksowa obsługa
- Wysokie standardy
- Bezpieczeństwo

24h

TRANSPORT

- Sprawna dystrybucja
- Własna baza logistyczna
- 332 auta osobowe i dostawcze
- Dostawy w ciągu 24h
- Pokrycie 70% kraju

145

SPRZEDAŻ

- 145 przedstawicieli handlowych
- Ponad 16 tys. klientów
- Profesjonalne wsparcie
- Szeroki asortyment
- Nowoczesny system zamówień

TRANSPORT

Kompania Dystrybucyjna

Nasz cel jest prosty: terminowe dostawy i jakość obsługi, która wyróżnia nas na tle konkurencji. Kluczem do sukcesu jest niezależność operacyjna – posiadamy własną flotę pojazdów ciężarowych i dostawczych, co daje nam pełną kontrolę nad czasem realizacji zleceń.

Wykraczamy poza standardy transportowe. Dzięki systematycznej analizie procesów oraz unikalnemu doświadczeniu w dystrybucji produktów spożywczych, dostosowujemy nasze rozwiązania do specyfiki Państwa potrzeb.

Nie dowozimy towaru – dostarczamy pewność biznesową.

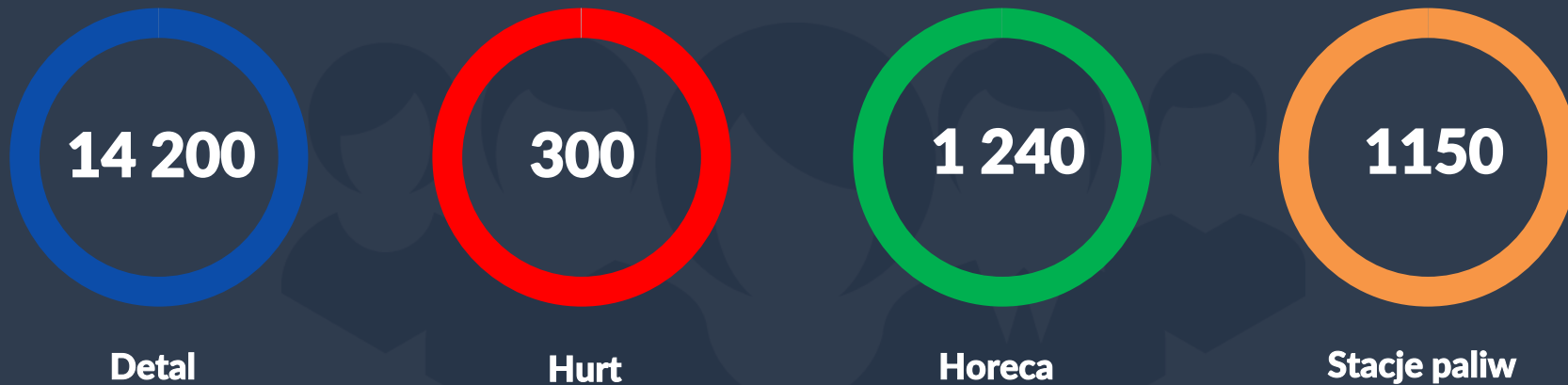
TEDI		157
MAG		134
TANO		41

Dysponujemy flotą 332 aut osobowych i dostawczych, sprawnie realizujących proces dystrybucji i sprzedaży.



NASI KLIENTCI

Każdego roku docieramy do ponad 16.8 tys klientów, we wszystkich kanałach sprzedaży



Naszym Klientom oferujemy:

- **Bogaty i dynamiczny asortyment:** Stale aktualizujemy nasze portfolio w oparciu o trendy rynkowe oraz bezpośrednie sugestie naszych odbiorców.
- **Atrakcyjne warunki handlowe:** Zapewniamy konkurencyjny system cen i elastyczne programy rabatowe.
- **Ekspertskie know-how:** Dzielimy się wiedzą wypracowaną przez lata obecności na rynku, oferując profesjonalne wsparcie na każdym etapie współpracy.
- **Niezawodną logistykę:** Dysponujemy sprawną siecią dystrybucji, która gwarantuje najwyższą szybkość i precyzję realizacji dostaw.

1150 stacji

2026

W ubiegłym roku nasza Grupa miała duże grono zadowolonych klientów z aktywnie rosnącym asortymentem realizowanych dostaw.



W stałej obsłudze posiadaliśmy ponad 1150 stacji paliw.

**Dostawy
24h**

STACJE PALIW

SPRAWDZONY DOSTAWCA

Kompania Dystrybucyjna od lat jest zaufanym partnerem największych sieci stacji paliw w Polsce. Łączymy innowacyjny model biznesowy z kilkudziesięcioletnim doświadczeniem, co pozwala nam wyznaczać standardy w branży.

Dlaczego jesteśmy liderem w kanale stacji paliw?

- Kompleksowość (One-Stop-Shop): Zapewniamy asortyment generujący ponad 80% sprzedaży w tym kanale, co pozwala na konsolidację dostaw u jednego, głównego partnera.
- Logistyka 24h: Gwarantujemy błyskawiczny system dostaw w ciągu 24 godzin.
- Zasięg ogólnopolski: Obsługujemy punkty na terenie całego kraju, zapewniając spójność dostaw niezależnie od lokalizacji.
- Pełna elastyczność: Oferujemy przyjazną politykę zwrotów oraz pełną personalizację oferty – dostosowujemy asortyment i procesy do indywidualnych wymagań operacyjnych naszych klientów





INNOWACYJNOŚĆ DNA NASZEJ ORGANIZACJI

Dla nas innowacyjność to coś więcej niż technologia – to sposób myślenia o przyszłości handlu. Rozumiemy, że stałe poszukiwanie nowych dróg to klucz do budowania trwałej przewagi rynkowej. Kształtujemy przestrzeń, w której kreatywność i odwaga w wdrażaniu zmian stają się naturalnym elementem codziennej pracy całego zespołu



SYSTEMY IT

Nowoczesne oprogramowanie wspomagające



COMARCH CDNXL

Zintegrowany system klasy ERP, obejmuje swoim zasięgiem wszystkie obszary działalności biznesowej.



EDInet Marketplace

E-Hurtownia: oferuje natychmiastowy dostęp do ciągle aktualizowanej bazy danych produktów online, gdzie firmy mogą realizować całe procesy od złożenia zamówienia po końcowa zapłatę.



MOBIUS SFA i CRM

Narzędzia przeznaczone do wspomagania pracy handlowców pracujących „w drodze” i “w terenie”. To także system pozwalający na zarządzanie relacjami z klientami w celu osiągnięcia długoterminowych korzyści dla firmy.



ORTEC

Oprogramowanie do wyznaczania tras zapewniające optymalizację codziennych operacji poprzez dynamiczne harmonogramowanie dostaw, zasobów i załadunków. Terminowe dostawy o każdej porze, w każdym ze scenariuszy.



MOBILNA STREFA KLIENTA

Szybką i sprawną komunikację pomiędzy dystrybutorem, a użytkownikiem aplikacji.



PRACA MOBLINA

Oparta o urządzenia Apple iPad.



SKK SMART PICKING

Technologia kompletacji głosowej voice picking, to innowacyjna metoda wspomagająca pracę pracowników magazynowych w komunikacji z systemem.



COMARCH ERP XL

Handel i dystrybucja



Kompletne rozwiązanie

Comarch CDN XL to wielomodułowy, w pełni zintegrowany system informatyczny klasy ERP dedykowany średnim i dużym firmom handlowym, produkcyjnym oraz usługowym.

Dzięki rozbudowanej funkcjonalności zapewnia pełne wsparcie i automatyzację procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.

Oprogramowanie doskonale wspiera pracę przedstawicieli handlowych, akwizytorów oraz oddziałów przedsiębiorstwa.

Comarch CDN XL pozwala na wykorzystanie nowoczesnych form handlu elektronicznego poprzez współpracę z systemami EDI (Electronic Data Interchange).



Wykorzystanie przez nas systemu to przede wszystkim:

- Zwiększenie wydajności pracy pracowników,
- Ograniczenie kosztów związanych ze sprzedażą i logistyką,
- Lepsze wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa,
- Skrócenie czasu obsługi klienta,
- Natychmiastowy dostęp do potrzebnych danych z każdego miejsca i o każdej porze,
- Usprawnienie obiegu informacji w firmie,
- Szybkie podejmowanie decyzji.



MOBIUS SFA i CRM

Zaawansowana platforma handlu detalicznego B2B (Business to Business).

MOBIUS SFA (Sales Force Automation) to narzędzia przeznaczone do wspomaganie pracy handlowców pracujących „w drodze” i “w terenie”. W tej konfiguracji MOBIUS jest kompleksowym rozwiązaniem dedykowanym przede wszystkim (ale nie tylko) dla branży produktów szybko rotujących. Główne zadania realizowane przez MOBIUS SFA to obsługa funkcji sprzedażowych w terenie oraz pomocniczych: serwisowych, merchandisingowych, ankietowych, raportowych.

MOBIUS CRM (Customer Relation Management) to system pozwalający na zarządzanie relacjami z klientami, w celu osiągnięcia długoterminowych korzyści dla firmy. MOBIUS CRM monitoruje aktywność i zdolności nabywcze klientów, rozliczanie dokumentów handlowych, finansowych, serwisowych, a także narzuca poprawny schemat obsługi i spotkania, obserwację tendencji kształtowania się współpracy z klientami, w różnych okresach i perspektywach czasowych.





ORTEC Routing and Dispatch Nowa jakość dystrybucji

- ⊕ Optymalizacja zaopatrzenia sklepów i dostaw
- ⊕ Zredukowanie liczby przejeżdżanych pustych kilometrów
- ⊕ Optymalizacja wykorzystania samochodów ciężarowych/naczep
- ⊕ Zarządzanie zamówieniami z wielu kanałów
- ⊕ Zarządzanie zmieniającym się popytem
- ⊕ Podniesienie poziomu obsługi klienta

ORTEC ROUTING

Optymalizacja procesu logistycznego

Klient oczekuje, że jego zlecenia będą poprawne, a dostawy odbywać się będą terminowo, pomimo zmian dokonywanych w ostatniej chwili, dużego natężenia ruchu czy awarii sprzętu. Rozwiązania ORTEC Routing optymalizują codzienne operacje poprzez dynamiczne harmonogramowanie dostaw, zasobów i załadunków. Pozwalają również na tworzenie planów sezonowych lub definiowanie wieloletnich strategii. Oprogramowanie do wyznaczania tras zapewnia różnorodne możliwości dla scenariuszy „co-jeżeli” (what-if scenarios), dostosowujące się do zmian zleceń z ostatniej chwili i decyzji merytorycznych dotyczących złożonych tras i dostaw. Wynik: optymalna realizacja procesu logistycznego. O każdej porze, w każdym ze scenariuszy.

Wdrożenie systemu to przede wszystkim:

- Dynamiczna optymalizacja
- Poprawa obsługi klienta i usprawnianie procesów
- Poprawa dostaw na czas o 30%
- Zwiększenie wykorzystania ciężarówek o 10%
- Ograniczenie kosztów siły roboczej o 30%
- Wdrożenie zrównoważonej strategii biznesowej
- Maksymalizacja wykorzystania zasobów transportowych
- Minimalizacja liczby jednostek spedycyjnych
- Ograniczenie czasu planowania



MOBILNA STREFA KLIENTA

Aplikacja dla naszych klientów

Aplikacja Mobilna Strefa Klienta to narzędzie pozwalające na prowadzenie programu lojalnościowego, szybką i sprawną komunikację pomiędzy dystrybutorem a użytkownikiem aplikacji, prezentację najnowszych promocji jak i wszelakich zmian w Twojej ofercie, a także pozwalające użytkownikom aplikacji na wgląd w swoje ostatnie zamówienia i inne szczegółowe informacje dotyczące współpracy.

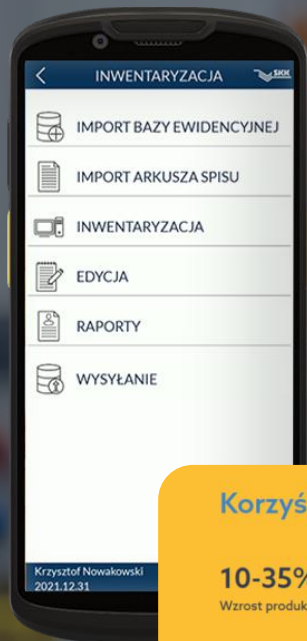
System powiadomień i wiadomości. Mobilna Strefa Klienta to również szybki sposób na komunikację z klientami poprzez rozbudowany system powiadomień

Aktualna oferta. Dzięki Mobilnej Strefie Klienta użytkownik będzie zawsze na bieżąco z nowymi promocjami oraz zmianami w asortymencie

Gazetki. Pozwól na to żeby Twój klient miał dogodny dostęp do Twojej Gazetki na urządzeniu mobilnym

Korzyści płynące z wdrożenia aplikacji ?

- Spersonalizowany kontakt
- Analiza zachowań użytkowników
- Budowa siatki stałych i lojalnych klientów
- Dostępność aplikacji



Korzyści z zastosowania kompletacji głosowej

10-35%

Wzrost produktywności

25-50%

Zmniejszenie ilości pomyłek

5-20%

Wzrost bezpieczeństwa pracy

do 50%

Redukcja czasu wdrożenia

SKK SMART PICKING

Kompletacja głosowa voice picking

Technologia kompletacji głosowej voice picking, to innowacyjna metoda wspomagająca pracę pracowników magazynowych w komunikacji z systemem. Dzieje się to poprzez zintegrowanie urządzeń umożliwiających słuchanie i przekazywanie ustnych komunikatów z systemem zarządzania magazynem. Taka komunikacja ma miejsce z wykorzystaniem zestawu składającego się ze słuchawek i mikrofonu.

Elementem systemu jest także oprogramowanie umożliwiające przekształcenie komunikatów tekstowych w głosowe i na odwrót. Rozwiązanie pozwala na ponad 99% skuteczności kompletacji.

Korzyści z wdrożenia kompletacji głosowej zamówień :

- Wydajność operacyjna wzrasta co najmniej o 25% - 35%. Wolne ręce i oczy podczas wybierania (swoboda ruchów i dobra emisja głosu)
- Bezbłądność zamówień na poziomie 99.9% lub wyższym.
- Niesamowita optymalizacja procesów, w tym kompletacji zamówień, inwentaryzacji, pick & pack, odkładania, uzupełniania i kontrola ich jakości.
- Do minimum skraca się czas szkolenia nowych pracowników co jest szczególnie ważne w szczytowych okresach sprzedaży.
- Jedno rozwiązanie obsługujące jednocześnie wiele procesów.
- Możliwość łączenia kompletacji głosowej ze skanowaniem produktów.






DOSTAWCY ODBIORCY

— 2023

KONTRAHENCI BIZNESOWI

Bogaty asortyment, duzi gracze,
sprawdzeni partnerzy, stabilne relacje i
topowe marki.





TYLKO SPRAWDZENI PRODUCENCI

Ponad 400 marek





ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Oszczędzamy energię elektryczną

Od dłuższego czasu staramy się konsekwentnie minimalizować nasz negatywny wpływ na środowisko naturalne, w każdym obszarze swojej działalności.

Własna farma fotowoltaiczna o mocy do 200 kWh pozwala na konwersję energii słonecznej na elektryczną. W tym roku planujemy co najmniej podwojenie tej liczby.

Ciągle dążymy do optymalizacji procesów, aby maksymalnie wykorzystać posiadane zasoby. Stosujemy nowoczesne i energooszczędne wózki widłowe, ledowe oświetlenie magazynów i auta spełniające normy Euro. Dbamy o należyty stan zaplecza transportowego.

Posiadanie nowoczesnych magazynów wysokiego składowania istotnie także wpływa na bilans wpływu na środowisko naturalne i komfort pracy pracowników.

Stale podnosimy świadomość personelu poprzez szkolenia w zakresie dbałości o zasoby naturalne.



Świadome ograniczenie korzystania z energii elektrycznej na rzecz „zielonej energii”.

Projekt EKOMAT gromadzi tych, którym zależy na przyszłości Ziemi i klimatu. Program wspiera promocję edukacji ekologicznej wśród naszych odbiorców oraz lokalnej społeczności. Każde zwrócone do EKOMATU opakowanie to dobry krok w kierunku zmiany postaw i dobra wiadomość dla lokalnego środowiska naturalnego. Zadaniem programu jest stworzenie dogodnych warunków i zachęcanie do tego prostego gestu na rzecz Ziemi.

Główne idee projektu

- pomagamy utrzymać świat w czystości
- chcemy coś zrobić, zanim rząd podejmie należyte uregulowania prawne
- dbamy o naszych klientów
- niesiemy pomoc naszym klientom
- zacieśniamy współpracę z nimi współpracę

Jak to działa

Każdy klient może otrzymać paragon z automatu potwierdzający ilość zużytych opakowań. Za każde opakowanie klient otrzymuje do 0,05 zł rabatu na zakupy w danym sklepie.



Ekomat.pl - Odpowiedzialna dystrybucja



AKCJĘ WSPIERAJĄ:

CISOWIANKA



ŻWIECZDRÓJ

PERŁA



**KOMPANIA
PIWOWARSKA**



TOMRA
COLLECTION SOLUTIONS





WARTO NAM ZAUFAĆ

Kompania Dystrybucyjna to nowoczesne, stabilne struktury nastawione na innowacyjność i elastyczność, zbudowane w oparciu o ponad 30 letnią tradycję istnienia na rynku.



Kompleksowa oferta

Nasze portfolio zawiera szeroki asortyment, a produkty z grup: wody, soki, napoje, wina, piwo i alkohol mocny są kategoriami w dystrybucji, w których specjalizują się nasze firmy.



Sprawną dystrybucją

Zapewniamy 24 godzinny system dostaw. Część zamówień realizujemy jeszcze tego samego dnia.



Profesjonalny zespół

Zespół ponad 100 handlowców oraz prawie 50 osób działu wsparcia sprzedaży to gwarancja wysokich standardów obsługi i zadowolenia klientów.



ZAPRASZAMY

Do współpracy

www.kd.com.pl