

# SVILUPPO MANAGERIALE

## AIUTARE LE AZIENDE A VENDERE ALL'ESTERO: EXPORT MANAGER E INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Venerdì, 25 Marzo 2016



“Il commercio estero è oggi più che mai una necessità. Per tutte le imprese, di qualsiasi dimensione e settore, l'internazionalizzazione è la via obbligata per crescere e ipotizzare uno sviluppo continuativo”: queste le parole del dott. **Saverio Aprile**, **Responsabile area Internazionalizzazione di ErgonGroup**, **esperto di export check-up**, docente di commercio internazionale **e autore del libro** “Strategie di Internazionalizzazione: competenze e organizzazione per un nuovo vantaggio competitivo (Franco Angeli editore).

**L'Area Internazionalizzazione di ErgonGroup** vanta professionisti con **ventennale esperienza sul campo**, in grado di supportare le aziende sia in fase di start-up, sia di consolidamento di un business internazionale già avviato. ErgonGroup è leader nel nord e centro Italia per la formazione e la consulenza direzionale in Azienda. Oggigiorno sono sempre più le imprese che operano su scala planetaria e molte sono quelle italiane, di tutte le dimensioni e settori merceologici, che sono state capaci di posizionarsi su mercati internazionali, dal Brasile alla Cina, dall'India alla Russia.

**Nell'epoca della globalizzazione, il mercato domestico è diventato il mercato internazionale.** La concorrenza globale impone una accelerazione forte nei cambiamenti di prodotti e servizi, con il conseguente impegno da parte delle aziende e dell'intero sistema economico del Paese a investire nel costante aggiornamento e nell'introduzione di innovazioni. **Per apportare valore aggiunto ai prodotti e servizi offerti e collocarsi su fasce di mercato più alte, in cui non si perseguono strategie unicamente incentrate sulla competitività di prezzo, è necessario puntare sulla conoscenza, sull'informazione e innovazione, conservando altresì l'inimitabile combinazione di stile e qualità, che contraddistingue nel mondo i prodotti Made in Italy.**

Per operare sul mercato internazionale è necessario conoscere le **regole di business dei diversi mercati**, come le **culture locali** e saper valorizzare i **plus tipici del Made in Italy nei singoli contesti di mercato**. Effettuare un'**attenta analisi del contesto aziendale** (mercati da conquistare, canale di distribuzione preferenziale, competitor di riferimento) e **definire strategicamente le attività** secondo un piano d'azione mirato al commercio in altri Paesi sono i prerequisiti chiave per un progetto di internazionalizzazione di successo; in un secondo momento saranno stabilite le caratteristiche dell'orientamento all'export, con obiettivo il suo continuo miglioramento. Per il processo di internazionalizzazione può essere inoltre utile attuare forme di collaborazione e/o aggregazione quali il contratto di rete, la cui diffusione andrebbe maggiormente incrementata tra le aziende, specie di piccola dimensione, che ne dovrebbero costituire i beneficiari principali, con conseguente creazione di sinergie.

Le proposte di ErgonGroup per l'internazionalizzazione sono pensate per offrire un **servizio di informazione, formazione ed assistenza ad hoc**, in grado di abbracciare tutte le principali dimensioni ed espressioni del **fare impresa all'estero**. Dal servizio di **Export Manager** e di **Web Export per l'e-commerce**, a quello dedicato per la **partecipazione a gare internazionali**. ErgonGroup ha inoltre ottenuto **l'accreditamento presso il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE)** in qualità di **Società specializzata nell'attività di Internazionalizzazione Imprenditoriale**, risultando **iscritta ufficialmente nell'elenco dei fornitori accreditati** (Ergon Srl codice ID VF\_199).

L'offerta **Export Manager** di ErgonGroup garantisce alle aziende lo sviluppo di strategie commerciali e di vendita che consentono di individuare le **metodologie più adatte alle realtà italiane, con un'impostazione dei risultati misurabile nel tempo**: il servizio risultante è vincente e per questo è già stato scelto da numerose imprese italiane per l'internazionalizzazione del proprio business. I nostri progetti sono sviluppati da un gruppo di consulenti con competenze di gestione e tecniche, coordinati da un capo progetto che si interfaccia costantemente con la direzione aziendale per garantire il pieno raggiungimento dell'obiettivo. Il servizio proposto è pensato sia per l'azienda che non ha ancora iniziato ad esportare, sia per le imprese che già esportano e hanno l'obiettivo di sviluppare il loro export: **l'attività supporta le aziende nel**

**competere con la concorrenza nazionale ed internazionale, individuando nuovi sbocchi di mercato per esportare meglio e con risultati certi, evitando la dispersione di energie e denaro.** Gli ambiti di intervento dell'Export Manager riguardano l'organizzazione aziendale, con la creazione dei necessari presupposti per il successo all'estero, il mercato, con individuazione di quelli potenziali e selezione dei clienti, la fase di vendita vera e propria, con la gestione delle trattative e l'organizzazione delle visite presso i clienti esteri e l'attività di formazione, con trasferimento delle competenze al personale dell'impresa, per operare con continuità all'estero.

L'Export Manager interviene nella mappatura del potenziale internazionale dell'azienda fino all'assistenza nella fase post-vendita, per monitorare i risultati ottenuti e individuare i margini di miglioramento della presenza sui mercati esteri. Il percorso viene suddiviso in azioni concrete che permettono di acquisire un portafoglio di contatti commerciali, un metodo di lavoro e nuove prospettive di crescita per il business all'estero. Le caratteristiche che contraddistinguono il servizio di Export Manager sono l'**assistenza continua**, con garanzia di una presenza stabile nella misura necessaria alla singola azienda, la **professionalità**, con un team di consulenti altamente qualificati, con solida esperienza almeno decennale in aziende sia nazionali sia internazionali e la **metodologia di lavoro** del gruppo, che permette un accesso facilitato ai finanziamenti per coprire parte dei costi dell'intervento.

Con il servizio Export Manager di ErgonGroup è dunque possibile intervenire su funzioni chiave dell'azienda per programmare e realizzare il piano di business all'estero, grazie ad un Manager specializzato che lavora per favorire l'internazionalizzazione delle PMI ed incrementare il commercio estero con un unico obiettivo di fondo: **creare una performance che rimane all'interno dell'azienda.**

Di **Lara Pizzone** - *Marketing e Comunicazione ErgonGroup*

[Leggi l'articolo dal sito SviluppoManageriale.it!](#)

