

Internazionalizzazione e vendite export

Supporto operativo alle imprese per lo sviluppo del business all'estero, mediante due differenti figure professionali: Consulente Export o Temporary Export Manager

Vendere all'estero

La globalizzazione dei Mercati costituisce una sfida per ogni impresa, qualsiasi sia la sua dimensione.¹

Quando si decide di **vendere all'estero**² le difficoltà che si possono incontrare sui mercati internazionali potrebbero rivelarsi insormontabili quando in azienda non sono presenti le competenze e le esperienze necessarie.

Con le competenze ed esperienze internazionali maturate³ negli anni, sono in grado di supportare gli imprenditori nello **sviluppo del business all'estero** (ricerca di clienti, creazione di reti commerciali, apertura di filiali, ecc.), a seconda dei casi,

- a) sia come **Temporary Export Manager** (TEM) per creare e/o gestire l'ufficio commerciale estero al fine di sviluppare le vendite
- b) sia come **Consulente Export-Tutor** per formare il personale interno in modo di metterlo in condizione di affrontare i mercati esteri in evoluzione (attività di tutoring).

Temporary Export Manager vs Consulente-Tutor a supporto delle imprese	
Temporary Manager	Consulente
<ul style="list-style-type: none"> • Assume responsabilità di linea • Condivide le decisioni più critiche • Realizza/opera 	<ul style="list-style-type: none"> • Consiglia • Propone soluzioni/modelli di business • Assiste nell'implementazione delle soluzioni

© O. Pallme, Scenario in evoluzione & Temporary Management, Assolombarda Ott. 2003

Si può parlare di Temporary Management solo in presenza di progetti in cui sono chiaramente definiti in anticipo non solo gli obiettivi e la durata, ma soprattutto le "deleghe operative" (ed, eventualmente, la procura ufficiale con cui il T-Manager viene delegato ad operare in nome e per conto dell' Azienda).

In queste attività, per un periodo predefinito, supporto l'imprenditore ed i suoi collaboratori per scegliere nuovi potenziali mercati esteri ed elaborare, sulla base dell'analisi dei dati e delle informazioni raccolte, le strategie⁴ più efficaci per soddisfare le esigenze dei clienti ed ottenere risultati soddisfacenti.

¹ Secondo uno studio ICE, il livello elevato di competitività presente sui mercati esteri stimola «maggiore produttività» e «propensione all'innovazione». Grazie a questi meccanismi di maggiore stimolo concorrenziale, le imprese orientate all'internazionalizzazione tendono ad essere più produttive, maggiormente utilizzatrici di competenze elevate, capaci di affrontare le crisi e crescere nel tempo.

Fonte: Rapporto Ice 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale

² **Impresa esportatrice:** Produce in un unico paese e/o esporta parte del proprio fatturato «utilizzando all'estero canali locali di terze parti» (importatore, grossista, ecc.). Capacità di comprensione dei mercati finali funzione del livello di collaborazione da parte del canale locale. In genere basso o limitato.

Impresa internazionale: Produce in un unico paese e/o esporta «utilizzando all'estero propri canali» (Agenti, Filiali, ecc.). Si tratta di un presidio più efficace e reattivo

³ Vedere: http://www.pallme.com/it_profilo.htm

⁴ La **strategia** è la combinazione di obiettivi da raggiungere, di azioni (linee guida, tattiche¹, ...) e mezzi (risorse finanziarie, competenze, ecc.) che consentono all'impresa di essere competitiva nel tempo. Quindi, la strategia riguarda il livello competitivo nel medio-lungo periodo più che il singolo successo.

Gestione ufficio commerciale estero

Questa attività è rivolta a tutte quelle imprese non ancora strutturate per operare all'estero.

Intervengo nell'impresa ed agisco come **Temporary Export Manager**, per un periodo

predeterminato, realizzando il progetto concordato con l'imprenditore. Gli interventi, a fianco

l'imprenditore e dei suoi collaboratori, prevedono tutte le fasi del **processo di internazionalizzazione**

1. analisi dei mercati al fine di individuare quali sono i migliori da penetrare in funzione delle opportunità presenti/future e dei punti di forza della impresa
2. elaborazione piano operativo con attività da svolgere e risorse necessarie
3. creazione di una banca dati clienti potenziali presenti nei singoli mercati obiettivo
4. promozione presso i clienti individuati per stimolare la loro richiesta di offerta
5. negoziazione
6. individuazione di partner commerciali (agenti, rivenditori, ecc.) o dell'opportunità di aprire una propria filiale locale
7. gestione e coordinamento della rete di vendita
8. misura dei risultati conseguiti e controllo degli scostamenti dal piano al fine di decidere le nuove azioni da intraprendere



In pratica, il supporto permette di vendere i prodotti e servizi in sempre nuovi Paesi per far crescere il business dell'impresa. Al termine del periodo predeterminato effettuo il passaggio delle consegne ed esco dall'impresa.

Tutoring

L'attività di **Consulente Export - Tutor** aiuta le Imprese già strutturate per l'esportazione, ma che non usano ancora i metodi più aggiornati (best practices).

In questi casi, consiglio ed assisto l'imprenditore ed i collaboratori dell'impresa. L'obiettivo del progetto oltre a quello di incrementare il fatturato dell'impresa è anche quello di sviluppare le competenze dei collaboratori, affiancandoli nelle varie attività (analisi, pianificazione, operatività sul campo, misure e controlli).

La **tattica** è l'uso operativo dei metodi e dei mezzi in una situazione particolare, nel breve periodo di tempo e in uno spazio (area geografica, settore eccetera) limitato, per competere.

(http://www.pallme.com/it_Strategia.htm)

In pratica, i collaboratori, partecipando alle riunioni e seguendo i miei consigli relativi sia allo sviluppo dei nuovi mercati sia alla gestione di quelli già presidiati, ricevono anche una formazione sul campo (imparare lavorando).

Il tutoring è utile anche nel passaggio generazionale e/o nell'ingresso nell'area export di nuove risorse umane da formare.

Profilo Oscar Pallme

Collaboro sia con PMI sia con Grandi Imprese per lo sviluppo del business in campo internazionale .
Le mie aree di competenza sono: Business Strategy, Marketing & Sales, International Business. Mi occupo anche di tematiche relative a "Management & Innovazione".

Dal 1998 opero in qualità di consulente di direzione e Temporary Export Manager. Prima del 1998 ho operato come manager, in campo internazionale, presso importanti gruppi industriali nel settore Business-to-Business.

Per maggiori dettagli :

- http://www.pallme.com/it_profilo.htm
- [Consulente export o Temporary Export Manager ?](#)
Due differenti supporti professionali per lo sviluppo del business all'estero delle imprese

Contatto: **Oscar Pallme**
info(at)pallme.com

(#) attività professionale disciplinata dalla Legge 4/2013

Partita IVA: 07 512 620 969

© O. Pallme (www.pallme.com), Giugno 2016 (ultima versione: Dicembre 2016)