

# ACCELERATORE COMMERCIALE



# OUTSOURCING RETE COMMERCIALE

*Ri-strutturare, Ri-posizionare, Ri-pensare*



**Creare e gestire una rete commerciale in Italia o all'estero** presuppone competenze specifiche di vendita, di marketing e di internazionalizzazione estremamente elevate spesso difficili da reperire nella struttura aziendale.

Per essere competitivi bisogna assumere quindi manager di esperienza con stipendi e benefit elevati.



Per questo motivo proponiamo una serie di servizi a supporto delle imprese che hanno o vogliono incrementare il business attuale e creare relazioni con l'estero, fornendo un percorso completo per le PMI verso l'internazionalizzazione e la crescita del proprio business basato sul principio della creazione del valore (Value selling) inteso come tutto ciò che crea, costruisce e mantiene la relazione con i clienti.

# VI PROPONIAMO

Una perfetta sinergia fra operatività e strategia accompagnandovi attraverso un percorso di sviluppo commerciale generando vendite anche attraverso la creazione di una rete di agenti all'estero



**Il risultato economico, d'immagine o di penetrazione del mercato, sarà sempre superiore all'investimento sostenuto.**

Un nostro professionista scelto si affianca alla vostra struttura per le sole giornate di cui avete realmente bisogno, operando in squadra con le vostre persone assegnate all'attività di sviluppo.



Si occuperà di definire con l'azienda il business plan per fornire una strategia chiara ed univoca ai sales representatives in modo da minimizzare gli sforzi e massimizzare i benefici.



Inoltre, gestirà eventualmente il mercato italiano in prima persona e si attiverà direttamente per concretizzare le opportunità identificate dai sales representatives ed anche il day by day a seguire.



## **RICERCA NOMINATIVI - BANCHE DATI**

Ricerca, selezione e fornitura di nominativi di aziende e/o intermediari sui mercati prescelti per paesi UE, extra UE e per Asia, Americhe ed Australia. I destinatari sono le aziende che si propongono di espandere il proprio business in uno specifico paese richiedendo nominativi di potenziali interlocutori: le informazioni vengono raccolte e catalogate facendo riferimento alle esigenze ed al settore di interesse espressi dall'impresa che ne fa richiesta. L'elenco dei nominativi selezionati potrà essere fornito in via elettronica o a mezzo fax.

## **CONSULENZA PERSONALIZZATA**

Prevede la presenza settimanale in azienda di un consulente specializzato per l'export e la relativa assistenza a distanza. Il servizio prevede la ricerca, la selezione, il contatto, la gestione ed il coordinamento di aziende e/o intermediari sui mercati prescelti che siano interessati a ricevere offerte per l'acquisto e la vendita dei prodotti. L'obiettivo è sostenere le imprese che intendono perseguire una strategia d'internazionalizzazione volta al posizionamento dei propri prodotti su mercati esteri. Il consulente esterno, valutate le potenzialità in termini di risorse umane, di risorse economiche e finanziarie elaborerà, in accordo con l'imprenditore, il programma d'internazionalizzazione adeguato.

## **UFFICIO COMMERCIALE ESTERO – AFFIANCAMENTO E FORMAZIONE DEL PERSONALE**

Si propone la presenza in azienda di una figura specializzata nelle dinamiche collegate al Commercio Estero il cui compito consiste:

- nell'affiancare ed istruire l'ufficio commerciale estero, laddove questo già esiste, al fine di rendere più efficiente la - struttura;
- creare un ufficio commerciale competente e strutturato nel caso in cui l'azienda non ne sia dotata.



## **RICERCA AGENTI AVANZATA E SEMPLICE**

Ricerca e sviluppo di un network di agenti/distributori avvalendosi dei contatti e del network internazionale di sales representatives già in essere.

## **UFFICIO COMMERCIALE IN OUTSOURCING**

Può accadere che al momento dell'avvio dei primi contatti con i mercati esteri l'azienda non abbia ancora strutturato al proprio interno un Ufficio Export dotato degli strumenti, delle risorse e dell'esperienza necessari a sostenere rapporti continuativi con l'estero.

Il servizio si sviluppa dalla consapevolezza dell'esigenza di un supporto esterno alle aziende relativamente a:

- orientamento sui mercati esteri;
- assistenza per la corrispondenza in lingue con i mercati stranieri per promozione prodotti, redazione offerte, gestione clienti;





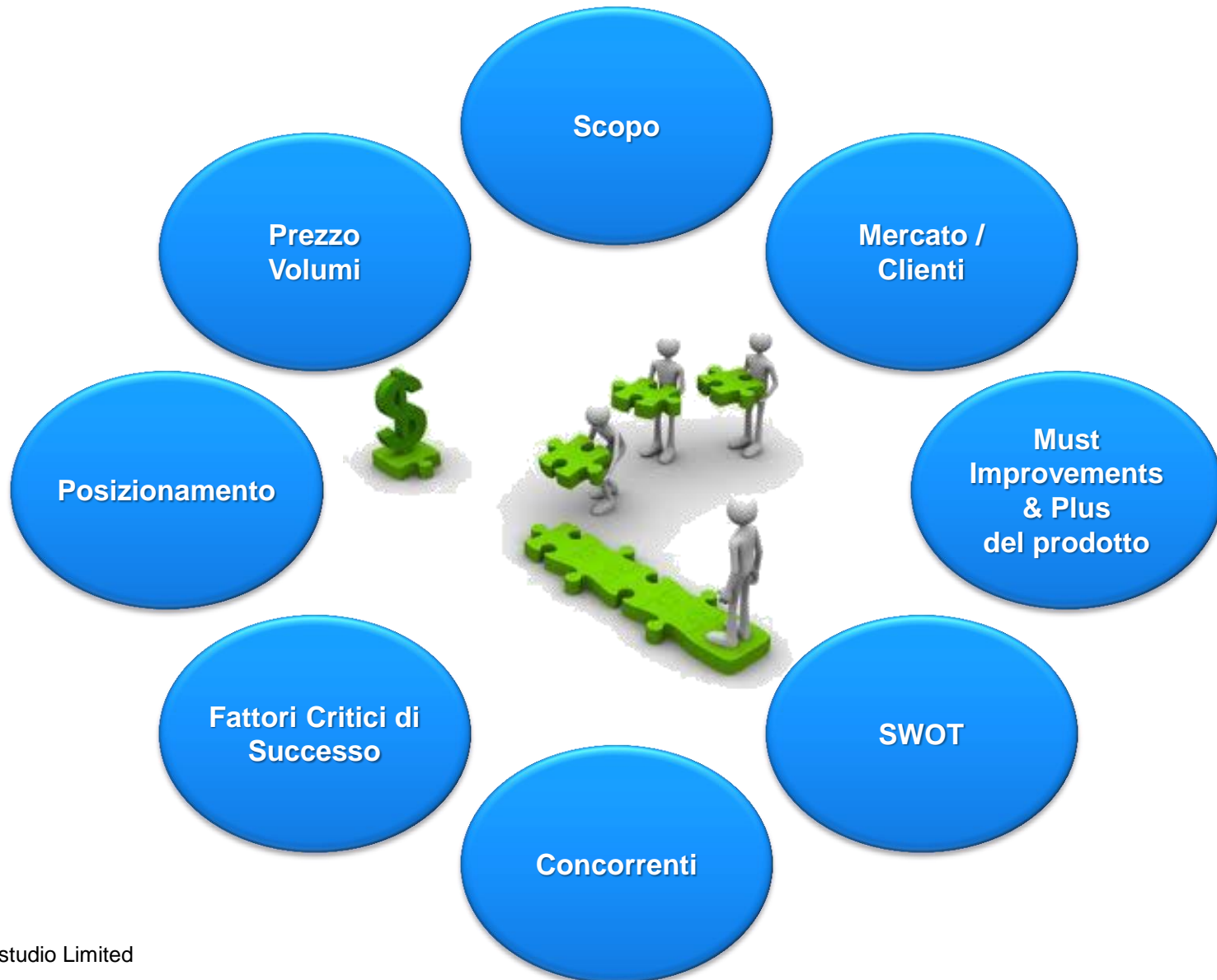
- Disponibilità immediata del direttore commerciale e marketing
- Ampia esperienza professionale a cui attingere per confronti su strategie
- Autonomia operativa nel brevissimo periodo
- Assenza di costi aggiuntivi tra cui cellulare, autovettura aziendale, computer e beni strumentali
- Barriere all'ingresso inesistenti
- Attività prevista dalla L.P. 6/99 per gli incentivi alle imprese

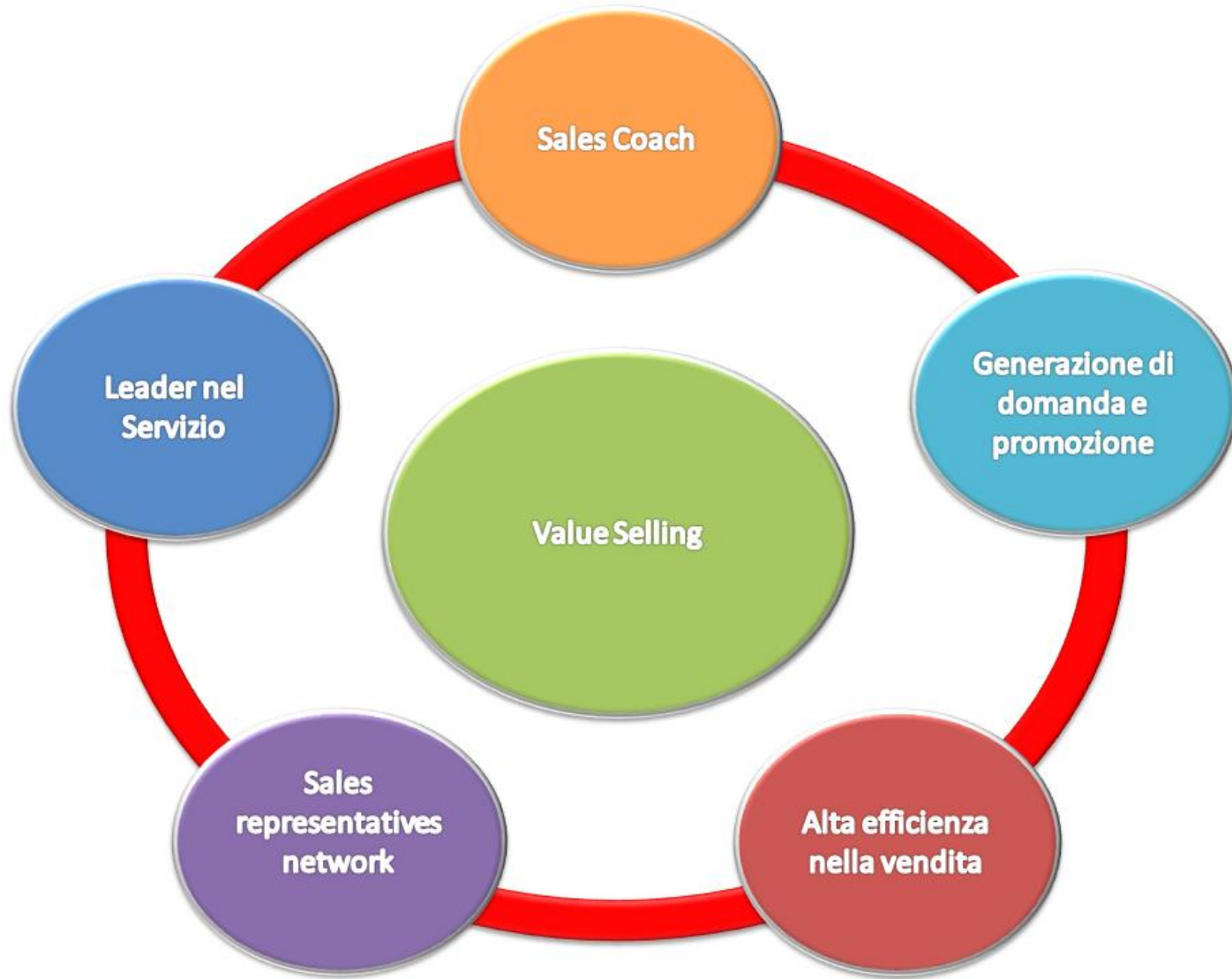


# BUSINESS-PLAN









# SALES NETWORK

Network di agenti basati in Germania, Russia, Bielorussia, Turchia e Sudafrica coordinati dall'ufficio Italia.



- ✓ Miglioramento delle performance (fatturato, margine operativo lordo, utile di esercizio);
- ✓ Sviluppo rete commerciale all'estero;
- ✓ Allineamento del Team con gli obiettivi;
- ✓ Miglioramento e implementazione dei processi, delle modalità decisionali e di riporto;
- ✓ Valutazione controllo e miglioramento delle KPI's aziendali (turnover, clima aziendale);
- ✓ Maggiore consapevolezza, motivazione e responsabilità delle diverse figure, in ogni ruolo;
- ✓ Miglior utilizzo delle risorse a disposizione;
- ✓ Espansione del business in maniera strategica e coerente con la Mission e la Vision aziendale.







Via del Revì 3,  
38060 Aldeno (TN)

+393496420654

lorenzo.righetti@progreidiastudio.net

www.progreidiastudio.net

