



OUTSOURCING

UFFICIO COMMERCIALE

INTERNAZIONALIZZAZIONE IMPRESE

CREARE E GESTIRE UNA RETE COMMERCIALE

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 rilanciare la propria competitività le imprese hanno bisogno di figure coraggiose e dinamiche e con una solida preparazione, capaci di padroneggiare le competenze nel proprio campo disciplinare con rigore metodologico e capacità innovativa e al tempo stesso di comprendere le problematiche di altre parti dell'impresa.

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

Per questo motivo abbiamo pensato di proporre l'outsourcing dell'ufficio commerciale in regime di "temporary management" come nuovo modello di organizzazione aziendale per le PMI basato sul principio della creazione del valore (Value selling) inteso come tutto ciò che crea, costruisce e mantiene la relazione con i clienti.

Gli interventi in azienda dei nostri consulenti prevedono l'impiego di strumenti innovativi per l'analisi dei mercati migliori, metodi e strategie commerciali di nuova generazione di provata efficacia finalizzati alla vendita; perché è attraverso un contatto diretto con l'impresa che è possibile portare risultati concreti di vendita e di sviluppo commerciale al suo interno.

Forniamo così una completa assistenza per tutte le fasi del processo: dal controllo sull'affidabilità commerciale dei partners, alla concretizzazione degli ordini sino ad arrivare alla creazione, gestione e coordinamento di una rete di vendita che garantisca all'impresa una copertura dei mercati in termini geografici, di canale e di prodotto.

Forniamo gli strumenti necessari alla redazione di business plan, di piani di marketing e revisione delle strategie commerciali (Pipeline).

Un'organizzazione aziendale coerente è però essenziale per implementare il proprio business e rilanciare la propria attività.

Organizzazione Aziendale, Primo Principio:

scegliere la Struttura organizzativa adeguata

La struttura organizzativa è la base dell'organizzazione di un'azienda: è essenziale implementare la struttura più coerente con il business.

Parlando di **organizzazione aziendale**, spesso si tende ad assumere la struttura organizzativa esistente come dato di fatto non modificabile, e quindi a non metterla più di tanto in discussione.

La **struttura organizzativa**, invece, è come l'assetto tattico di una squadra: tutto si costruisce sulle sue basi e si possono adottare diverse forme, più o meno consigliabili a seconda della tipologia di business e dei relativi fattori primari di successo.

Qualunque struttura si decida di adottare, l'**organizzazione aziendale** può fornire **principi e metodi** che in grado di minimizzare gli svantaggi intrinseci.

Scopo della nostra consulenza è anche individuare l'organizzazione aziendale più adatta alle vostre esigenze che massimizzi le efficienze e focalizzi risorse e sforzi minimizzando le perdite di tempo che spesso si traducono in perdite di denaro o mancati guadagni.

Sulla base della nostra esperienza l'Organizzazione Aziendale non è solo buon senso: esistono alcuni principi basilari che vanno sempre tenuti presente.

Ogni azienda è un sistema complesso, ovvero un insieme di risorse strettamente interconnesse le cui attività dovrebbero convergere verso pochi, fondamentali obiettivi comuni.

In qualità di sistema, una azienda è molto più che la semplice somma dei singoli elementi, per via delle forti relazioni che esistono tra di essi. Questo patrimonio di connessioni è estremamente prezioso e pertanto necessita di essere gestito ed indirizzato.

L'**organizzazione aziendale** è un universo di principi generali, approcci metodologici e tecniche specifiche che danno risposta esattamente a questa esigenza. E' difficile delineare esattamente i confini dell'organizzazione aziendale, in quanto è un terreno vasto e non privo di scuole di pensiero in apparente contraddizione.

Vi proponiamo dieci principi di base dell'organizzazione aziendale che dovrebbero essere il punto di riferimento di ogni manager o proprietario d'impresa.

1. SCEGLIERE LA **STRUTTURA ORGANIZZATIVA** PIU' APPROPRIATA
2. DEFINIRE CHIARAMENTE **MANSIONI E RUOLI**, **ADOTTARE LA DELEGA** COME PRINCIPIO
3. RICERCARE L'INNOVAZIONE DI PROCESSO CONTINUA, IMPLEMENTARE **PROCESSI EFFICIENTI E STANDARDIZZATI**
4. DEFINIRE INDICATORI DI PERFORMANCE E CONTROLLO
5. STABILIRE E CONDIVIDERE OBIETTIVI, DA GENERALI AD OPERATIVI, DA SISTEMICI A INDIVIDUALI
6. MISURARE ED INCENTIVARE SULLA BASE DEGLI OBIETTIVI
7. IMPLEMENTARE SISTEMI DI COMUNICAZIONE, COORDINAMENTO E REPORTING, SVILUPPARE I SISTEMI INFORMATIVI
8. GESTIRE CORRETTAMENTE LE PRIORITÀ ED I CARICHI DI LAVORO
9. ADOTTARE UN APPROCCIO SISTEMICO CON FOCUS SUI VINCOLI
10. PERSEGUIRE IL MIGLIORAMENTO CONTINUO

COSA VI PROPONIAMO

Ri-strutturare, Ri-posizionare, Ri-pensare la rete commerciale e l'organizzazione

UN NETTO SALTO DI PERFORMANCE

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 distributori ed agenti all'estero e come processo sinergico la riorganizzazione aziendale tramite attività di valutazione e sviluppo manageriale rivolte alle strutture apicali dell'azienda per poi coinvolgere l'organizzazione a tutti i livelli:

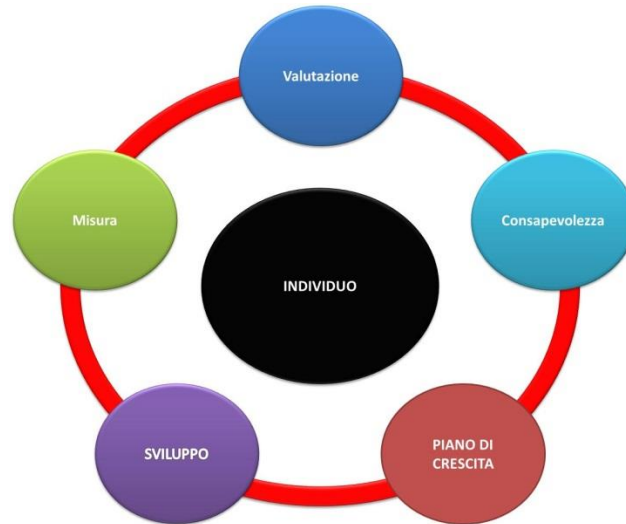
1. Outsourcing ufficio commerciale



- Analisi del mercato
- Individuazione canali commerciali target
- Creazione / Coordinamento rete di vendita
- Creazione / Coordinamento rete di distributori/agenti
- Business Plan
- Pipeline
- Piani di marketing
- Visite commerciali

MANAGEMENT

2. **Coaching:** è un processo di accompagnamento volto ad incrementare la performance di un individuo o il superamento di un suo limite attraverso la maturazione di uno sguardo nuovo su se stesso, sulle situazioni lavorative e sulle relazioni in cui egli è coinvolto.



3. **Check-up aziendale**



4. **Sviluppo di un progetto di riorganizzazione aziendale** secondo i dieci principi di base mirato a massimizzare le efficienze e focalizzare risorse e sforzi minimizzando le perdite di tempo che spesso si traducono in perdite di denaro o mancati guadagni.



Risultati attesi al termine del percorso per l'azienda

- Miglioramento delle performance (fatturato, margine operativo lordo, utile di esercizio);
- Sviluppo rete commerciale all'estero;
- Allineamento del Team con gli obiettivi e con il vertice aziendale;
- 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.