

Altri servizi

**Temporary
Export
Specialist®**

Versione 1.0 giugno 2023

Sommario

Temporary Export Specialist®	3
I punti di forza del servizio	3
Cosa fa un Temporary Export Specialist®	4
Il metodo di lavoro del TES®	4
Fase di assessment.....	4
Fase di avviamento	4
Fase operativa.....	5
Come si svolge il servizio.....	5

Temporary Export Specialist®

Temporary Export Specialist® è un servizio distribuito da Visura e fornito da CoMark, azienda del gruppo Tinexta che sostiene il processo di crescita delle imprese italiane, favorendone l'incremento delle vendite e della competitività, con particolare attenzione agli ambiti di internazionalizzazione e marketing digitale.

Il servizio Temporary Export Specialist® è un professionista trasversale che lavora al fianco delle piccole e medie imprese che desiderano esportare nei mercati internazionali. Il servizio TES® prevede l'affiancamento diretto in azienda di export manager con comprovate esperienze tecniche, commerciali e di marketing, capace di guidare il Cliente in tutte le fasi di sviluppo export. Nello specifico, l'Export Manager cura in outsourcing l'ufficio commerciale dell'azienda cliente con l'obiettivo di svilupparne o consolidarne le vendite nei mercati esteri. Con un approccio testato in oltre 20 anni di attività internazionale, il TES® imposta una dettagliata analisi dei mercati, dei prodotti, dei canali di distribuzione ideali e dei competitor dell'azienda cliente, sulla base di cui propone una strategia export efficace. Infine, assiste l'azienda in tutte le fasi del processo di vendita all'estero, costruisce database profilati di clienti e buyer internazionali, identifica e acquisisce nuova clientela, gestisce le trattative di vendita e monitora i clienti.

I punti di forza del servizio

- **Outsourcing:** l'utilizzo del metodo "temporary" permette di diminuire l'incidenza dei costi fissi e, contemporaneamente, avere la possibilità di lavorare con esperti del settore.
- **Affiancamento diretto:** i TES® lavorano a stretto contatto con il personale aziendale, presenziando all'interno dell'azienda e permettendo al team di imparare i processi, gli strumenti e il metodo per poter effettuare un export autonomo.
- **Aggiornamento continuo e metodo unico:** investimento continuo in nuove tecnologie e competenze e nella formazione continua dei propri Export Specialist.
- **Approccio concreto e orientato ai risultati:** i TES® hanno a disposizione piattaforme di proprietà intellettuale per la ricerca di clienti nei mercati di riferimento e il monitoraggio costante dell'attività commerciale.

Cosa fa un Temporary Export Specialist®



Individua un'opportunità



Svolge attività "research" relative alle dinamiche dei mercati target



Realizza un piano di sviluppo internazionale e imposta l'operatività



Coordina, organizza e monitora le attività commerciali e di export



Analizza i risultati e regola la strategia in corso d'opera



Forma le figure aziendali interne coinvolte nei processi commerciali

Il metodo di lavoro del TES®

Fase di assessment

Il TES® sviluppa una Scheda di Prima Valutazione relativa all'export dell'azienda cliente contenente:

- l'analisi del contesto attuale dell'azienda, i mercati obiettivo e i canali distributivi;
- l'analisi del comportamento commerciale della concorrenza di riferimento nazionale ed estera.

Attraverso queste informazioni il manager potrà delineare la strategia e il piano d'azione più efficace ed orientato alla concretizzazione di trattative commerciali a livello internazionale.

Fase di avviamento

Il TES® condivide con l'azienda cliente le informazioni raccolte nella Scheda di Prima Valutazione e approfondisce tutti gli aspetti utili a creare un piano d'azione efficace: dettagli sul prodotto, condizioni di vendita, miglioramenti in termini di comunicazione e marketing. Predisporre o aggiorna i materiali di comunicazione indirizzati ai mercati internazionali in ottica di vendita. Sul piano

d'azione saranno selezionati e consolidati i mercati obiettivo su cui si concentreranno gli sforzi commerciali.

Fase operativa

La fase operativa prevede lo sviluppo delle varie attività previste nel piano d'azione. Tutte le attività svolte in questa fase sono orientate al raggiungimento degli obiettivi di vendita con una continua ottimizzazione della strategia definita:

- creazione di un database;
- generazione e avviamento dei contatti commerciali;
- finalizzazione delle trattative commerciali;
- creazione e coordinamento di una rete di vendita sui mercati obiettivo prescelti.

Il monitoraggio è svolto attraverso strumenti innovativi che permettono di ottimizzare e migliorare le performance dell'export manager.

Come si svolge il servizio

Il progetto di affiancamento è disegnato sulle esigenze del Cliente. Il servizio e le fasi descritte in precedenza hanno una durata variabile sulla base della situazione as is dell'azienda e al piano operativo definito dallo specialista.