

http://www.cataniaoggi.it/exportusa-per-sviluppo-arriva-temporary-export-manager/

Catania Oggi PRENDI PARTE AL CHANGE THE WORLD MUN

HOME CRONACA POLITICA MULTIMEDIA REDAZIONE LE NOTIZIE DEL GIORNO

ADNKRONOS PROFESSIONISTI

ExportUSA, per sviluppo arriva temporary export manager

Da Adnkronos - 26 ottobre 2017 - 14:52

CONDIVIDI Facebook Twitter G+ Pinterest Mi piace 0 Tweet

Cerchi Personale per Hotel? - Ecco i Candidati Ideali

Roma, 26 ott. (L'Abitalia) - E' il temporary export manager la figura chiave per lo sviluppo dell'export. Per vendere, soprattutto in tempo di crisi, le aziende hanno bisogno di professionisti qualificati e preparati, che ora possono essere anche 'a tempo'. Parola di ExportUSA, società di consulenza che supporta le aziende italiane che vogliono entrare con successo nel mercato americano, che ricorda lo stanziamento di 26 milioni di euro da parte del ministero dello Sviluppo Economico per finanziare a fondo perduto i progetti di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Le possibilità per gli imprenditori sono due: Early Stage (10mila euro di contributo a fronte di una spesa di 13mila euro da parte dell'azienda) e Advanced Stage (15mila euro di contributo a fronte di una spesa di 25mila euro da parte dell'azienda). ExportUSA ha recentemente lanciato un servizio innovativo:

Mafia. Sequestro di beni per un milione di euro
Red - 27 ottobre 2017 - 08:39
Gli agenti della squadra mobile di Catania hanno eseguito un provvedimento di sequestro di beni del valore di oltre un milione di euro, ad...

Camera di Commercio Sud Est, funzioni attivate
25 ottobre 2017 - 19:07

Asp e Federfarma di Catania insieme per la prevenzione del tumore...
24 ottobre 2017 - 15:40

ExportUSA, per sviluppo arriva temporary export manager

E' il temporary export manager la figura chiave per lo sviluppo dell'export. Per vendere, soprattutto in tempo di crisi, le aziende hanno bisogno di professionisti qualificati e preparati, che ora possono essere anche 'a tempo'. Parola di ExportUSA, società di consulenza che supporta le aziende italiane che vogliono entrare con successo nel mercato americano, che ricorda lo stanziamento di 26 milioni di euro da parte del ministero dello Sviluppo Economico per finanziare a fondo perduto i progetti di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Le possibilità per gli imprenditori sono due: Early Stage (10mila euro di contributo a fronte di una spesa di 13mila euro da parte dell'azienda) e Advanced Stage (15mila euro di contributo a fronte di una spesa di 25mila euro da parte dell'azienda).

ExportUSA ha recentemente lanciato un servizio innovativo: l'export manager temporaneo, un professionista per l'internazionalizzazione (nello specifico per sviluppare l'export verso gli Stati Uniti). "In un periodo di crisi come quello attuale - dichiara Lucio Miranda, presidente di ExportUSA - sono pochissime le aziende che possono permettersi di fare un investimento importante e assumere un manager per sviluppare il business in America".

ExportUSA
per vendere negli stati uniti

"Da oltre 10 anni - spiega - supportiamo le aziende italiane che vogliono entrare, con successo, nel mercato più grande del mondo e questo servizio è un passo ulteriore: l'export manager di ExportUSA non passa settimane nell'ufficio in Italia a fare telefonate a potenziali clienti, ma rimane in azienda solo il tempo necessario per familiarizzare con e per capire prodotto, mercato e tecnologia e poi organizza il lavoro per l'ufficio di New York che lo esegue agendo direttamente sul mercato in America".

Ma perché affidarsi a un export manager temporaneo? "L'aspetto più importante da tenere in considerazione - osserva - è che il processo di internazionalizzazione non si può gestire semplicemente al telefono: è indispensabile, per avere successo, avvalersi della consulenza di un professionista che conosce a fondo il mercato di riferimento e sa come muoversi. Assumere un export manager di livello, però, può essere una scelta costosa. Grazie al servizio di ExportUSA, invece, è possibile contenere i costi senza però rinunciare a un professionista qualificato".

"La scelta di avere un ufficio a New York e un centro logistico negli Stati Uniti - precisa - non è casuale. Il mercato americano è molto vasto e, nello stesso tempo, molto variegato: vendere a New York non è come vendere a Los Angeles e di certo non basta fare semplici telefonate a potenziali clienti, magari stando in Italia".

"Operando in loco, il temporary manager ExportUsa, invece, sarà in grado di sviluppare in maniera efficace il mercato", conclude.

ExportUSA
per vendere negli stati uniti