

<https://www.avvenire.it/economia/pagine/l-export-manager-diventa-a-tempo>

The screenshot shows the Avvenire.it website interface. At the top, there are social media icons and the site logo. Below the navigation bar, the article title "Opportunità. L'export manager diventa a tempo" is displayed, along with the date "mercoledì 1 novembre 2017". The main text begins with "Messi a disposizione 26 milioni di euro per finanziare, a fondo perduto, i progetti di internazionalizzazione delle pmi. Dal 21 novembre è possibile iniziare a compilare le richieste on line". A large image shows two workers in hard hats in an industrial setting. To the right, there are smaller images and text boxes, including one for "FAMIGLIA CRISTIANA" and another for "LAVORO".

Opportunità. L'export manager diventa a tempo

Messi a disposizione 26 milioni di euro per finanziare, a fondo perduto, i progetti di internazionalizzazione delle pmi. Dal 21 novembre è possibile iniziare a compilare le richieste on line

È il temporary export manager la figura chiave per lo sviluppo dell'export. E non è un caso che sia legata all'ambito commerciale perché, nonostante la crisi, le aziende non possono fare a meno di vendere. E per farlo hanno bisogno di professionisti qualificati e preparati. Che ora possono essere anche "a tempo". Il Mise - ministero per lo Sviluppo Economico - ha stanziato 26 milioni di euro per finanziare a fondo perduto i progetti di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Le possibilità per gli imprenditori sono, per questa seconda edizione, 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).

Di cosa si tratta? ExportUSA società di consulenza che supporta le aziende italiane che vogliono entrare con successo nel mercato americano - ha recentemente lanciato un servizio innovativo, ma estremamente efficace: 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

ExportUSA
per vendere negli stati uniti

assumere un manager per sviluppare il business in America. Da oltre dieci anni 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 Export Usa non passa settimane nell'ufficio dei clienti in Italia a fare telefonate a potenziali clienti, ma rimane in azienda solo il tempo necessario per familiarizzarsi con l'azienda 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».

Perché affidarsi a un export manager temporaneo? L'aspetto più importante da tenere in considerazione 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 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 ExporUSA, invece, sarà in grado di sviluppare in maniera efficace il mercato.

ExportUSA
per vendere negli stati uniti