

Proposta formativa per

EXPORT MANAGER

Oggi le vendite all'estero sono diventate più importanti delle vendite interne, in quanto il mercato nazionale è saturo. Da qui la necessità di internazionalizzarsi, ovvero di sviluppare le vendite all'estero, in quei mercati in crescita, che hanno bisogno di prodotti e servizi innovativi. La figura a cui compete questo ruolo è quella dell'Export Manager, egli è colui che si occuperà di fare indagini di mercato, applicare le Tecniche di Marketing, seguire la contrattualistica, occuparsi delle dogane e di eliminare tutti gli ostacoli che si frappongono tra aziende e mercati internazionali.

La figura dell'Export Manager, dunque è una figura completa, in grado autonomamente di seguire, all'interno delle linee guida indicate dall'azienda, le vendite internazionali.

Figura in uscita

La professionalità che andremo a formare è quella dell'Export Manager, che avrà la capacità di gestire e coordinare i seguenti ambiti:

1. Marketing Internazionale
2. Indagini di Mercato
3. Indagini di Marketing
4. Vendite
5. La contrattualistica Internazionale
6. Gli INCOTERMS
7. Le problematiche doganali
8. I trasporti internazionali
9. La modulistica Internazionale
10. Le assicurazioni

Possibilità di lavoro

Effettivamente alte, in quanto gran parte delle PMI non sono internazionalizzate; spesso l'attività esportativa viene seguita in modo occasionale e senza metodo da persone che non hanno competenze, creando disagi e disguidi al cliente. Per coloro che già lavorano in azienda, avranno la possibilità di misurarsi con nuove esperienze e di crescere professionalmente.