

Export & Nuovi Mercati Sviluppo Vendite , Marketing,...

La nostra società si occupa di sviluppare le vendite nei mercati esteri facendo in modo che il nostro Cliente abbia sempre molto chiara sia il modo di esecuzione che i tempi di realizzazione.

Il nostro staff interno lavora in metodo SMART ed è in contatto quotidiano con distributori, importatori e clienti finali di quasi tutti i settori ; questo avviene grazie al nostro metodo e alle numerose ricerche che ci vengono commissionate. Abbiamo basi dati per prodotti industriali tecnici e di hitech, oltre che annuari di contatti aggiornati annualmente per le distribuzioni organizzate (GDO , HORECA)
Inglese, Tedesco, Francese, Russo, Spagnolo, Cinese, sono alcune delle lingue di cui che potrete usufruire .



Il nostro metodo di lavoro prevede infatti il contatto diretto, e costante con le reti di vendita e rivenditori / o importatori esteri. Siamo specializzati nei mercati industriali e dell'impiantistica in genere, con capacità di progetto e permessi costruttivi in ogni paese, oltre che offrire servizi post-vendita di manutenzione e conduzione impianti con sistemi SCADA e telemetria.

Solo così possiamo arrivare in modo veloce e semplice al risultato: parliamo con loro, sappiamo a cosa sono interessati e li mettiamo in contatto diretto con voi.

SU MISURA

Ogni progetto è su misura e deve nascere sulla base delle esigenze di ogni singola azienda e deve tenere conto degli specifici obiettivi e delle aree di mercato di interesse. Solo così si potranno trovare clienti dello specifico settore del nostro cliente.

L'OBBIETTIVO

L'obiettivo che ci poniamo per ogni nostro progetto è di:

- ▶ L'acquisizione di un portafoglio clienti.
- ▶ Apertura o consolidamento di nuovi mercati esteri.
- ▶ Creazione di un metodo di lavoro e trasferimento di competenze all'impresa.

PERCHÉ SCEGLIERE NOI

DIMENSIONI: Nella nostra realtà lavorano 25 aziende già presenti sui principali mercati esteri come rappresentanti e siamo nati nel 1996 negli USA e poi in Germania.

REFERENZE: Le nostre referenze sono visibili su www.nico-cerni.com e crediamo possano testimoniare come siamo diventati, nel panorama internazionale, una delle più importanti società specializzate esclusivamente nella costruzione sia di reti commerciali estere che di canali B2B diretti.

L'ESPERIENZA: Il maggiore vantaggio che ha il nostro Cliente è quello di servirsi di una struttura che da 30 anni si occupa di affiancare i suoi clienti nella costruzione della propria rete commerciale. Costruire una rete vendita, per noi, vuol dire anche, oltre a trovare i giusti partner (personale diretto, agenti o rivenditori commerciali o tecnici) consigliare il cliente in merito alle scelte più opportune.

LA PERSONALIZZAZIONE: Fondamentale per sviluppare un nuovo progetto o ampliarsi su una nuova area. I nostri servizi sono tutti su misura e mirati alle esigenze del cliente.

IL SUPPORTO: Un funzionario dedicato ed esperto che Vi potrà consigliare al meglio e seguire durante tutta la ricerca. In ogni mercato avrete un funzionario dedicato

LA RISERVATEZZA: Poter esplorare nuovi mercati senza che la concorrenza lo sappia. Ci piace dire che forniamo, al nostro Cliente un supporto "concreto" e "facile" e ogni nostro progetto di sviluppo commerciale è SU MISURA e SPECIFICO PER OGNI SETTORE e vien focalizzato solo sui paesi più recettivi per quel determinato prodotto. Vogliamo condividere sempre con il nostro Cliente gli obiettivi, lo teniamo costantemente aggiornato sui risultati e sul lavoro svolto. Una sinergia vincente che consente all'imprenditore di raggiungere, in un periodo determinato e certo, i suoi obiettivi con dei professionisti esperti di export al proprio fianco.

IL METODO: Il metodo che adottiamo si basa sulla conoscenza dei settori, delle reti distributive, della Clientela estera e sull'esperienza acquisite in anni di lavoro nei vari paesi esteri.

Il Nostro Metodo, unito alla competenza dei nostri collaboratori è la chiave vincente per un percorso commerciale estero efficace.



I VANTAGGI:

- ▶ Un costo nettamente inferiore rispetto all'assunzione diretta di un Export Area Manager in azienda., o anche di una semplice corrispondente in lingue estere o impiegata export.
- ▶ La flessibilità nelle azioni commerciali di sviluppo estero che consente al Cliente di investire anche solo per un periodo determinato.
- ▶ Affidarsi ad un Temporary Manager , professionista di grande esperienza nello sviluppo commerciale estero ed specializzato nei vari settori merceologici e nelle varie aree di mercato.
- ▶ Essere supportati da una società con 30 anni di esperienza, con una squadra di funzionari interni esperti in export e nei processi di sviluppo commerciale all'estero.
- ▶ Il rapporto diretto e costante tra il Cliente, il Temporary Export Manager, e il nostro staff.
- ▶ La costante e puntuale valutazione dei risultati di vendita.
- ▶ L'acquisizione da parte del Cliente di un metodo di lavoro.



SMART WORKING

Praticiamo lo SMART WORK a distanza già dal 1992 e possiamo offrire capacità specifica per organizzarlo in ogni azienda, tutelando la segretezza dei dati e la proprietà dei segreti industriali.

I NOSTRI ASSOCIATI:

- ▶ Professionisti di esperienza decennale nella vendita all'estero, anche nei settori tecnici con capacità progettuali e di assistenza.
- ▶ Dotati della capacità di studiare e pianificare una azione commerciale mirata.
- ▶ Specializzati e conoscitori della clientela e dei mercati di riferimento.
- ▶ Parlano fluentemente la lingua del paese obbiettivo.
- ▶ Sono manager con spiccate doti relazionali per affiancare al meglio l'imprenditore.

LE AZIONI COMMERCIALI:

- ▶ Studio e analisi del mercato di riferimento.
- ▶ Analisi della concorrenza.
- ▶ Mappatura dei potenziali clienti.
- ▶ Contatto diretto.
- ▶ Gestione commerciale.
- ▶ Affiancamento in incontri diretti con potenziali clienti.
- ▶ Presenza nelle fiere di settore in Italia o all'estero.
- ▶ Gestione del post vendita.

IL MODO SEMPLICE DI ESPORTARE

Esportare in modo facile e consapevole per le Start-up e le PMI

Molto spesso le Start-up e le PMI che non hanno mai venduto all'estero o che hanno solo effettuato qualche vendita sporadica oltreconfine, non hanno le idee chiare quali possano essere i mercati più interessanti per il loro prodotto. Inoltre, quello che frena i titolari nell'iniziare un percorso di export, è la mancanza di tempi certi per avere un ritorno e quindi una conferma in merito all'iniziativa intrapresa.

Per questo abbiamo sviluppato Export Team – un progetto semplice e chiaro, con risultati certi in un periodo di tempo definito.

Un servizio dedicato alle Start-up e alle PMI che fanno della flessibilità del loro prodotto e dell'offerta il loro punto di forza. Il progetto prevede fasi ben definite, la prima delle quali è la verifica del mercato più ricettivo e favorevole per il prodotto dell'impresa; si passa poi alla fase di ricerca di potenziali clienti con profili ben delineati per verificare il loro interesse all'acquisto.

Questo servizio, consente alle imprese già entro i primi 4 mesi di poter avere i primi riscontri concreti.

Export Team è quindi un percorso chiaro e "veloce" per aggredire in modo efficace e sistematico nuovi mercati esteri evitando quindi di intraprendere lunghi percorsi fatti spesso di tentativi costosi ed inefficaci.

Il nostro metodo di lavoro si basa sulla conoscenza acquisita in 30 anni di lavoro delle reti commerciali e distributive estere e parte sempre da una analisi preliminare del prodotto, dell'organizzazione del nostro cliente e dei suoi obbiettivi di sviluppo nella specifica area di ricerca.

Anni di ricerche ci hanno fatto conoscere potenziali clienti, agenti e importatori che operano all'estero; possiamo quindi individuare nel modo migliore i potenziali interlocutori che lavorano nell'area che ci viene richiesta.

Dopo che abbiamo verificato l'interesse ti mettiamo in contatto diretto con il referente estero per cominciare subito la trattativa commerciale.

Proprio grazie alle innumerevoli ricerche svolte in questi anni, i profili dei professionisti e dei distributori che conosciamo sono sempre aggiornati e di loro conosciamo:

- ▶ Il settore di vendita
- ▶ I prodotti trattati
- ▶ La tipologia di clientela
- ▶ L'area di lavoro
- ▶ L'interesse ad acquisire nuovi prodotti

Ogni nostro intervento è personalizzato quindi, dopo un'analisi iniziale delle richieste del nostro Cliente effettueremo:

RICERCA MIRATA: I nostri collaboratori contattano direttamente agenti e potenziali clienti esteri in modo mirato solo dello specifico settore trovando i più adatti e interessati alla proposta commerciale del nostro Cliente e che siano interessati ad acquistare o rappresentare i prodotti del nostro Cliente.

SELEZIONE: Selezioniamo i più idonei in base all'interesse dimostrato e alle caratteristiche specifiche della ricerca. NON SEMPLICI NOMINATIVI MA PERSONE CHE CI AVRANNO DICHIARATO PER ISCRITTO DI ESSERE INTERESSATE ALLA PROPOSTA DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE DEL NOSTRO CLIENTE.

CONTATTO: Li mettiamo in contatto diretto con Voi per fare un periodo di verifica "sul campo".

NEGOZIAZIONE E ACQUISIZIONE: Le offerte dei nostri Clienti sono assistite dalla nostra esperienza per superare ogni difficoltà anche in mercati nuovi e distanti. Anche offerte di natura tecnica vengono accompagnate fino ad acquisire l'ordine grazie alle capacità professionali dei nostri collaboratori.

FINANZIAMENTO: Gvista la crisi del sistema bancario e finanziario che perdura dal 2008, abbiamo organizzato dei servizi di finanziamento del fatturato e del circolante, grazie ai nostri rapporti preferenziali con grandi banche e finanziarie private (fra tutte Commerzbank, Barclays, DSB, HSBC, Banca Pop Milano, Credit Agricole, Paribas, Sella, Casse Coop e Artigiane , Credit Reform, Hermes..). Con l'utilizzo semplificato del factoring e della cessione del credito le aziende possono ottenere immediata liquidità a costi molto contenuti (dal 3 al 5% in media del totale fatturato), senza rischi di pagamento a scadenza.

Per il finanziamento alle imprese organizziamo:

- ▶ Finanziamenti di progetto
- ▶ Factoring Pro Soluta e Pro Solvendo
- ▶ Anticipi su contratti di vendita all'estero
- ▶ Anticipi su SAL stati avanzamento lavori
- ▶ Leasing strumentale e lease back di macchinari
- ▶ Finanziamenti fiere e reti IT per Smart work
- ▶ Finanziamenti a fondo perduto per capitale ed interessi per filiali estere e nuovi impianti produttivi
- ▶ Finanziamento di know-how (IP) e brevetti

ASSICURAZIONI: Siamo specializzati in assicurazione dei crediti e in polizze omnicomprensive su impianti e produzione netta (Tutti i rischi e de risk 95%)



📍 **Nico Cerni**
NCA NICO CERNI LTD
Mr. Patrick Glesson
Nichlastown, Kilcullen, Co.
Kildare Co. Ireland Eire
R56 HF57 - IE 3906476HH

📍 **AES Europe srls - I 25124 Brescia**
Via Roma 47 - I - 25027 Lonato d Garda
☎ **+39 0964 369 616 (24 H)**
📞 **+ 39 350.045.37.35 (whatsapp)**
📧 **nico_cerni**
✉ **sales@altair-international.com**