

Multi-Brand Export manager: per un export più accessibile

L'opportunità di affidarsi a un multi brand export manager per la vendita e la promozione delle proprie bottiglie riduce i costi, incrementa le vendite e amplia il raggio d'azione aziendale a nuovi mercati internazionali.



Il Multi-brand Export Manager è la figura professionale che nel mercato del vino italiano corrisponde all'agente plurimandatario che segue diverse realtà aziendali e promuove la vendita dei loro prodotti contemporaneamente. Le caratteristiche che legano queste professioni è che, in entrambi i casi, si tratta di liberi professionisti che lavorano su mandato per più realtà aziendali non concorrenti. Il MBEM è imprenditore di se stesso e coltiva con accuratezza aree di mercato specifiche che gestisce pressoché in esclusiva. L'autonomia è la parola chiave che contraddistingue questa figura professionale e che gli permette di dedicarsi completamente alla propria mission: incrementare i volumi di vendita delle aziende che rappresenta sincronizzandole in un'atmosfera di completa sintonia. Le differenze che intercorrono tra il MBEM e l'agente plurimandatario sono sostanziali, ovvero il multi-brand export manager svolge le tipiche funzioni di un export manager occupandosi



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

dell'analisi di mercato che intende approfondire, ricerca e valuta i diversi partner importatori ed esportatori più affini ai suoi piani di vendita e di espansione ed individua le strategie di approccio più idonee e funzionali ad ogni mercato. La domanda sorge spontanea: quali sono i parametri per la valutazione di un MBEM? Lavorando per più cantine contemporaneamente è importante identificare il posizionamento che questa figura occupa, valutando il target dei prodotti che vende e i brand che rappresenta. Dopo aver riscontrato un allineamento dal punto di vista dei prodotti e della tipologia d'azienda, è importante che il MBEM sia ambasciatore di una serie di prodotti enologici che seguano un target di qualità, prezzo e realtà aziendale affini. In questo modo può garantire un reciproco interesse nell'ottimizzazione dei contatti e nella proposta dei prodotti enologici al network di importatori, che il MBEM ha da tempo costruito nel tempo. Risulterebbe anti-economico per entrambe le parti che il multi brand export manager proponesse un carnet di prodotti diversi per prezzo e per qualità alla sua rete di contatti creando confusione e indebolendo la copertura dei mercati nei quali opera. Quale tipologia di trattamento economico spetta al MBEM? Tendenzialmente il trattamento economico del multi brand export manager varia rispetto ogni singola situazione. Il MBEM richiede una quota fissa di base che utilizza per far fronte alle spese di viaggio e per la partecipazione alle fiere del settore enologico. Questa quota viene suddivisa proporzionalmente tra le aziende che questa figura rappresenta e, nel caso una cantina chieda una missione aziendale esclusiva, i costi affrontati saranno esclusivamente a carico di quest'ultima. Essendo l'obiettivo del MBEM quello di massimizzare le vendite, ciò che richiede è una percentuale sugli incassi precedentemente concordata con l'azienda vinicola. Noi di Wine People stiamo caldamente proponendo questa figura professionale a coloro che presentano esigenze di internazionalizzazione e di maggiore visibilità sia che si tratti di cantine di piccole/ medie dimensioni oppure a conduzione familiare. L'opportunità di affidarsi a un multi brand export manager per la vendita e la promozione delle proprie bottiglie riduce i costi, incrementa le vendite e amplia il raggio d'azione aziendale a nuovi mercati internazionali. Se sei una azienda e cerchi un export manager scrivici a risorseumane@winepeople-network.com Se sei un export manager multi brand mettili in contatto con noi scrivendo a risorseumane@winepeople-network.com