

Export chiama imprenditore: c'è nessuno?

scritto da Noemi Mengo | 28 Settembre 2018



Durante Wine Export Manager Day, lo scorso 17 settembre, abbiamo presentato il **risultato delle indagini** svolte grazie alla collaborazione di imprenditori del vino ed export manager, che hanno risposto ai nostri sondaggi evidenziando le principali problematiche che incontrano sul loro lavoro tutti i giorni.

E per chi se le fosse perse? Ecco un ripassino per tutti. Siamo certi che molte di queste vi siano familiari, ecco perciò che ci auguriamo che questo articolo, ed i prossimi in uscita sull'argomento, vi possano aiutare e che siano l'occasione per un'autovalutazione strategica.

Imprenditori 2.0

Sarete stanchi di sentirvi dire che nel 2018 bisogna digitalizzarsi, buttarsi sui social e investire in comunicazione, ma gli aggiornamenti non finiscono mai! Essere

imprenditori del vino oggi però non significa solo adattarsi alla tecnologia, è un significato più ampio che implica un'apertura mentale e commerciale all'estero. La via più semplice per un'impresa che vuole espandersi all'estero e trattare con importatori e distributori di altri mercati è dotarsi di un export manager in azienda.

Secondo la nostra indagine, condotta su un campione di 144 imprenditori italiani, di cui 22 grandi, 37 medi, 59 piccoli e 26 micro, una grossa fetta di essi non ha un export manager nel proprio organico. Potremmo definirla una follia? Precisamente 43 produttori non hanno una figura dedicata all'export, 31 dichiarano di non avere risorse umane sufficienti per tutti i mercati esteri e 47 hanno fatto assunzioni o attivato collaborazioni negli ultimi due anni.

Risorse scarse o risorse sparse?

Gli imprenditori interrogati hanno dichiarato di non avere risorse a sufficienza, perciò ci siamo chiesti: all'interno di quali funzioni o aree aziendali? L'85% reclama risorse all'interno dell'area commerciale/vendita/marketing. Di questi, il 40% necessita risorse anche nell'area tecnico/enologica; mentre 22 produttori lamentano scarsità nell'area amministrativo/finanziaria.

Di tutti questi, solo 26 si sono appoggiati ad una società di recruitment, mentre gli altri hanno cercato le risorse in maniera diretta.

A cosa sarà dovuto, a una vera e propria scarsità o solo a una cattiva gestione dei compiti assegnati al proprio organico?

La nostra indagine ha poi evidenziato un altro aspetto interessante. **L'80% degli export manager assunti arriva dal mondo del vino, ma c'è un buon 20% proveniente da altri settori.** Gli imprenditori che hanno assunto risorse da altri settori, hanno fatto un'azione di grande apertura, dando possibilità alle skills apprese da altri settori di vendita di applicarsi al vino, magari in maniera insolita e fuori dagli schemi, come piace a noi.

Tra queste risorse assunte per l'export, l'indagine segnala, 62 assunti con contratto dipendente e 48 da liberi professionisti.

Sebbene le percentuali in molti aspetti lascino ben sperare, i risultati dei sondaggi hanno fatto emergere quelle che sono le principali difficoltà riscontrate dagli imprenditori italiani con le proprie risorse:

1. l'apertura a nuovi mercati, quindi la difficoltà di ottenere figure da lanciare sui nuovi mercati;
2. la retribuzione, e la misura della stessa in base alle mansioni svolte;
3. Le carenze linguistiche delle risorse, un dato a nostro avviso piuttosto pesante, considerato il ruolo prettamente di dialogo in lingua della figura dell'export manager;
4. La scarsa disponibilità a trasferte.

Sono dati che in parte sorprendono, c'è sempre più necessità di risorse preparate e multitasking, che parlino diverse lingue soprattutto, e sapere che tra le prime difficoltà di un imprenditore nella ricerca di risorse ci siano le carenze linguistiche un po' spaventa. Ma non è l'unica cosa che spaventa, vi lasciamo con un'ultima riflessione. Dall'indagine risulta che **solo 6 fra i produttori intervistati considerano l'export manager una figura "utile" sul fronte della comunicazione.** Ma l'export manager non è di base un comunicatore? Non è forse lui a promuovere i vostri prodotti sui mercati?