

Export manager o tuttofare?

scritto da Noemi Mengo | 10 Ottobre 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.

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.

Oggi parliamo con voi, cari Export Manager, protagonisti assoluti dell'evento a voi dedicato.

Come viene retribuito un export manager oggi?

Le indagini che abbiamo svolto hanno interrogato 223 export manager, di cui 76 sono assunti come dipendenti dalle aziende per cui lavorano, 94 liberi professionisti monomandatari, 47 liberi professionisti plurimandatari, e 6 come società di consulenza export.

Visto che nel precedente articolo si è parlato delle

problematiche da parte degli imprenditori e fra queste è emerso il problema della retribuzione, andiamo a toccare questo argomento da vicino.

Degli export manager interrogati, il 44% viene retribuito con retribuzione fissa su provvigione percentuale sulle vendite, il 27% solo con retribuzione fissa, l'11% solo con provvigione sul venduto, il 4% con retribuzione fissa più un bonus annuale a raggiungimento di obiettivo, il 2% viene retribuito con un mix fra retribuzione fissa e retribuzione fissa più provvigione, a seconda delle aziende per cui lavora. Infine, il 12% dei candidati non ha risposto a questa domanda del sondaggio.

In quali mercati lavora un export manager?

Una seconda problematica espressa dagli imprenditori riguardava la scarsa disponibilità alle trasferte e la poca apertura ai mercati. Vediamo quindi cosa dichiarano gli export manager in merito a questa tematica.

Alla domanda: *"Ti è stata assegnata una specifica area di mercato o tutto il mondo?"* il 74% degli intervistati dichiara di vedersi assegnati solo alcuni specifici mercati, mentre solo l'11% lavora in tutto il mondo. Il restante 15% dichiara un mix di entrambe, per alcune cantine lavora su specifici mercati e per altre copre tutti i continenti.

Coloro che hanno risposto "solo in alcuni specifici mercati" hanno fatto emergere USA, Germania, Canada, Cina e Regno Unito fra i mercati più richiesti, mentre fra i meno richiesti il Sud Est Asiatico (Singapore, Vietnam, Thailandia) e Brasile.

Ma cosa fa davvero un export manager?

Resta da affrontare un ultimo dato emerso in comune dalle dichiarazioni di imprenditori ed export manager, ovvero: Cosa fa un export manager? O meglio, cosa "gli fanno fare"?

Molti imprenditori sembrano non aver chiarissime le funzioni di un export manager, il valore aggiunto che può portare all'attività e le mansioni a cui è meglio destinato. Infatti, pare che le risposte più gettonate siano state le seguenti:

- Partecipazione a fiere ed eventi b2b. Ma non erano attività che non servivano più? Molti imprenditori scelgono di non parteciparvi perché è una spesa e non si può avere feedback positivi e contatti utili con certezza; Accompagnamento degli importatori. Ma non dovrebbero essere più autonomi? Delegando alcune attività, gli export manager sarebbero più liberi di fare la loro principale attività: quale? La trovate all'ultimo punto.
- Preparazione proposte commerciali e negoziazione. E i commerciali quindi cosa fanno?
- Relazioni a distanza con gli importatori. Ma quanto possono essere efficaci degli scambi di mail in confronto al rapporto umano diretto?
- Preparazione materiale promozionale e di comunicazione. Finalmente! Peccato che a segnalare questa funzione fra quelle assegnate agli export manager, siano stati pochissimi produttori, per la precisione **solo 6 di loro considerano gli export manager come una risorsa utile sul fronte della comunicazione.**

E il brand manager o wine ambassador? Che fine ha fatto?

La differenziazione ormai è venuta meno, ciò che è certo è che per essere bravi comunicatori occorre essere preparati e competenti sui prodotti di cui si parla. E l'export manager non è forse questo?