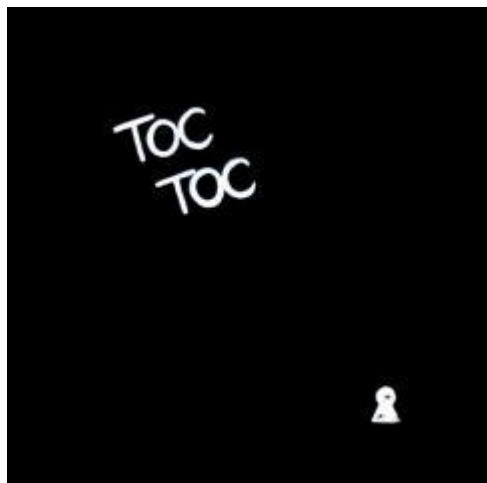


Export manager se ci sei batti un colpo

scritto da Fabio Piccoli | 14 Settembre 2018



Mancano solo tre giorni alla seconda edizione dell'Export Manager Day che si terrà lunedì 17 settembre, con inizio alle ore 14,30, presso il suggestivo Winter Garden del Crown Plaza di Verona (via Belgio, 16).

Siamo già emozionati perché per noi si tratta dell'appuntamento più significativo dell'anno per incontrare l'interlocutore più importante per la nostra attività editoriale, formativa e di recruitment, l'export manager.

Lunedì sarà un pomeriggio molto intenso e interattivo, dove coinvolgeremo direttamente gli export manager o coloro che vogliono entrare nell'affascinante ma complesso mondo dell'internazionalizzazione delle imprese del vino, anche attraverso una serie di compiti ed "esercizi".

Uno dei momenti più importanti del nostro appuntamento sarà dedicato alla presentazione di due indagini che abbiamo realizzato in questi mesi coinvolgendo sia gli imprenditori del vino sia gli export manager.

Due osservatori diversi accomunati dall'obiettivo di migliorare le performance delle aziende italiane sui mercati internazionali.

Con questo articolo vogliamo dare alcune anticipazioni, non troppe altrimenti roviniamo la sorpresa ai numerosi già

iscritti al nostro Export Manager Day, rispetto al “punto di vista” degli imprenditori del vino sul tema delle risorse umane dedicate all’export.

Ne abbiamo intervistati circa 150 tra grandi, medie, piccole e anche alcune micro imprese. Abbiamo voluto coinvolgere un target che fosse il più possibile rappresentativo del tessuto produttivo italiano, dove non sono solo le grandi imprese ad essere impegnate sul fronte internazionale.

Partiamo da una cattiva notizia, quasi un terzo degli imprenditori intervistati ha dichiarato di non avere una risorsa umana dedicata all’export.

Ma anche tra coloro che dichiarano di avere almeno un export manager, oltre il 30% aggiunge che non ha risorse umane sufficienti per presidiare al meglio la propria attività di export.

Abbiamo chiesto loro anche in quale area necessitano di un maggior numero di risorse umane e quasi l’85% ha dichiarato l’area commerciale/vendita.

Rispetto a quali attività vengono oggi maggiormente richieste agli export manager al primo posto in assoluto la partecipazione a fiere o ad eventi b2b e questo la dice lunga a quanti oggi considerano inutili queste iniziative per sviluppare il proprio business.

Importante anche sottolineare come oltre il 50% degli imprenditori intervistati abbia dichiarato di essere alle prese in azienda con il cambio generazionale.

Ci fermiamo qui ma fidatevi quello che è emerso dalle nostre due indagini è molto interessante e per certi aspetti anche sorprendente.

Coloro che verranno a trovarci a Verona lo scopriranno lunedì 17 settembre, per gli altri un po’ di pazienza in più, il giorno dopo sulle nostre pagine di Wine Meridian.

Per iscrizioni last minute clicca [qui](#)