



INTERNAZIONALIZZAZIONE  
NUOVI STRUMENTI PER LE AZIENDE

**TEM ITALIA**  
temporary export managers

**Come scegliere il Temporary Export Manager**

Castel Goffredo, 25 ottobre 2017

# Chi è il TEM

E' uno specialista dello sviluppo internazionale delle imprese. E' un **manager** con

- competenze sia commerciali che strategiche
- conoscenza dei mercati esteri
- competenze linguistiche
- capacità di accrescere il valore dell'azienda tramite l'export e l'internazionalizzazione

Questa figura viene **condivisa** tra più imprese che quindi possono ridurre i costi necessari per ottenere le competenze che non hanno internamente

L'appellativo Temporary ci fa comprendere che l'**incarico** è **temporaneo** e finalizzato allo sviluppo di determinati progetti e al raggiungimento di specifici obiettivi

Il suo corrispondente in azienda è l'Export Manager dal quale si differenzia per il ruolo temporaneo ed indipendente che mantiene rispetto all'impresa

# Come il TEM può supportare l'azienda nel percorso internazionale

Il TEM porta il proprio bagaglio di competenze ed esperienze per costruire un progetto di sviluppo internazionale

Il TEM conosce il metodo perché l'ha applicato più volte

Questo metodo, queste competenze ed esperienze possono essere trasmesse all'azienda in diversi modi:

- impostazione della strategia
- applicazione pratica
- formazione/affiancamento/tutoring dello staff (nuovo o pre-esistente) dell'azienda al fine di avviare un ufficio export

Solitamente il TEM svolge per l'azienda un mix dei 3 approcci descritti

# Come il TEM può supportare l'azienda nel percorso internazionale

Da non sottovalutare la fase di **impostazione della strategia e azioni “pre-operative”** quali:

- check-up aziendale volto a comprendere le dinamiche aziendali e gli obiettivi internazionali
- rappresentazione di un percorso strategico
  - definizione del/dei mercati obiettivo
  - pre-analisi del mercato (comprensione delle dinamiche, analisi competitor e della loro offerta, verifica presenza di barriere o vincoli normativi, ecc.)
  - definizione della strategia di accesso al mercato
  - definizione delle controparti target (cliente finale, distributore, agente, ecc.)
- verifica della presenza di fiere ed eventi di interesse ed utilità nei mercati obiettivo
- verifica ed eventuale revisione del materiale di comunicazione (company profile, catalogo, listino, ma anche sito internet e social network)

# Come il TEM può supportare l'azienda nel percorso internazionale

Le **azioni operative** più tipiche sono:

- ricerca controparti in target
- contatto controparti (avvio e gestione relazione)
- incontro controparti durante fiere, eventi o missioni commerciali organizzate ad hoc o mediante azioni di incoming
- avvio trattative e coordinamento con il personale commerciale dell'azienda
- gestione del follow-up con le controparti

Ovviamente questi sono esempi e l'attività del TEM viene programmata e gestita in base alle specifiche esigenze dell'azienda

# TEM ITALIA, la Start-Up Innovativa per scegliere il TEM

[TEMITALIA.IT](http://TEMITALIA.IT)

TEM Italia è un network di Temporary Export Manager indipendenti e qualificati, ognuno con competenze ed esperienze uniche

Ogni azienda può accedere gratuitamente e selezionare i profili in base:

- al settore di provenienza
- ai mercati conosciuti
- alle lingue parlate

Una volta identificati il/i TEM con un profilo idoneo è possibile contattarli ed avviare un confronto diretto con gli stessi



# TEM ITALIA

temporary export managers

Micol Vezzoli

CoFounder

[m.vezzoli@temitalia.it](mailto:m.vezzoli@temitalia.it)

[www.temitalia.it](http://www.temitalia.it)