

## **Volete portare la vostra impresa oltre i confini nazionali? "Procuratevi un export manager:**

### **parola di ICE!"**

*03 ottobre 2013*

Roberto Luongo, Direttore Generale dell'agenzia che si occupa della promozione internazionale delle industrie del Made in Italy, ne è convinto: "Il problema più grande per una piccola e media impresa che vuole fare internazionalizzazione, non è tanto entrare in un mercato, quanto restarvi stabilmente. Spesso ci troviamo di fronte aziende a conduzione familiare che stringono da sole i contatti iniziali con i clienti esteri, ricevono i primi ordini, ma poi non riescono a gestirli perché sono prive di un management adatto".

In questi casi si rende necessaria la presenza di un "Export manager", quella figura professionale che ha il compito di sviluppare le politiche commerciali dell'azienda all'estero, selezionando nuovi mercati potenziali ed elaborando le strategie più efficaci per l'ingresso e il consolidamento dell'impresa nei paesi prescelti.

"Uno dei nostri obiettivi, sostiene Luongo, è quello di offrire un corso specifico per "Export Manager della Moda", dedicato alle imprese che vogliono attivare operazioni di internazionalizzazione, perché possano sbarcare in un Paese e ottenere i migliori risultati possibili."

Il corso fa parte dei 50 progetti finanziati dall'ICE, che ha stanziato 82 milioni di euro di fondi, il 50% destinati ai paesi Brics e un quarto all'area dell'Asia-Pacifico, per aiutare tutte le aziende italiane dei settori tessile-abbigliamento, pelle e calzaturiero, che hanno deciso di puntare sull'internazionalizzazione per crescere e superare la difficile congiuntura del mercato interno.