

IL NOSTRO COMPITO È IL VOSTRO SVILUPPO

PRESENTAZIONE AZIENDALE

Agenda

1. L'azienda
2. Fasi della collaborazione
3. I collaboratori
4. I servizi
5. Case study: CFT Rizzardi srl
6. Contatti



1. L'azienda



1. L'azienda

PROFILO Business Development

- promuove in modo mirato ed **efficace** lo **sviluppo commerciale** di imprese italiane, piccole e medie, interessate ad accedere al **mercato di area tedesca** (Germania, Austria e Svizzera tedesca) o ad incrementare i propri rapporti commerciali con tale territorio.

Più precisamente supporta l'azienda italiana a:

- acquisire quote di mercato
- incrementare fatturato e utili
- ricercare distributori, agenti e clienti diretti

1. L'azienda

PROFILO Business Development supporta le aziende italiane allo sviluppo di un nuovo mercato in:



Supporto all' internazionalizzazione



Ufficio estero in outsourcing



Avvio e gestione di filiale



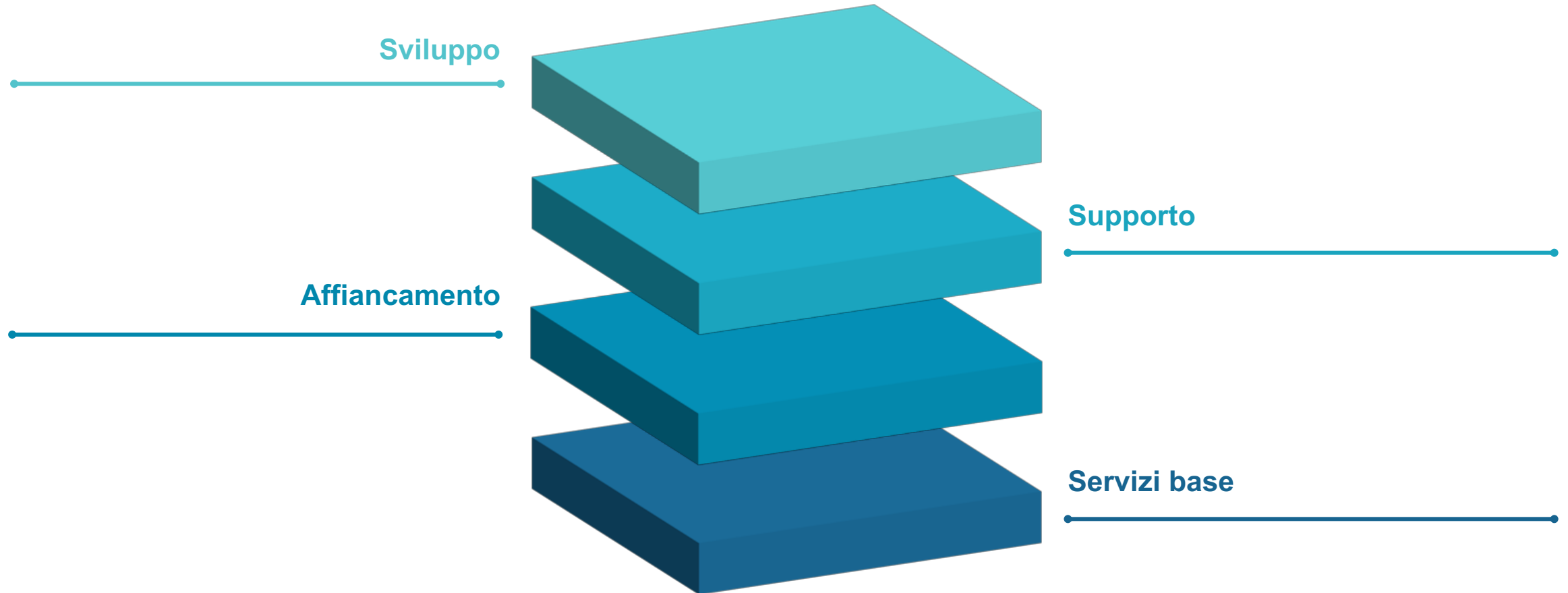
Project management



2. Fasi della collaborazione

2. Fasi della collaborazione

PROFILO Business Development dispone di una serie di servizi di **supporto**, **sviluppo** e **affiancamento** al management aziendale integrati e complementari fra loro.



2. Fasi della collaborazione

Servizi base

- **Targeting** dei settori di intervento su paese di riferimento.
- **Identificazione** dei clienti potenziali più interessanti.
- **Attivazione** del primo contatto con i clienti selezionati.
- **Supporto** allo sviluppo della relazione commerciale



2. Fasi della collaborazione



Affiancamento

- **Ufficio estero in outsourcing:** la gestione di tutte le fasi della transazione commerciale (traduzione di email e telefonate, richieste e offerte commerciali in tempo reale; problematiche finanziarie, commerciali e doganali) via telefono o per e-mail
- **Ricerca di distributori o agenti di vendita** e gestione dei relativi contatti
- **Avvio di filiale**

2. Fasi della collaborazione

Supporto

- Definizione e attuazione di **campagne di marketing operativo e strategico**
- **Attività di coaching** durante le contrattazioni o in occasione di viaggi di lavoro sul territorio
- **Supporto linguistico** quale mediazione linguistica, traduzione di contratti e corrispondenza
- **Consulenza legale e commerciale** da parte di avvocati e commercialisti bilingui competenti in entrambi i Paesi



2. Fasi della collaborazione

Sviluppo

- Sviluppo di relazioni e partecipazione a **gare e progetti** di cooperazione internazionale
- Implementazione di **campagne pubblicitarie** sul mercato / azioni divulgative attraverso gli organi di stampa locali



- Organizzazione di eventi commerciali e partecipazione a **fiere di settore**
- **Preparazione pre-fiera** (ricerca di potenziali clienti sul territorio prescelto, presa di contatto per e-mail e per telefono/ invio presentazione aziendale) **assistenza post-fiera** (invio lettera di ringraziamento / materiale tecnico e promozionale / offerte e quanto richiesto in fiera / proposta visite in azienda del potenziale cliente/ stesura programma incontri)

A photograph of a person's hands writing on a document with a pen. The image is overlaid with a teal color filter and a white rectangular border. The text '3. I collaboratori' is centered in white.

3. I collaboratori

3. I collaboratori



Ivana Ventresca Segers

Titolare e responsabile

- **Interprete e traduttrice** giurata per **italiano, tedesco e inglese**
- Studio e dottorato in psicolinguista, psicologia e pedagogia empirica presso l'**Università LMU a Monaco di Baviera**.
- Si è specializzata presso l'**Università Ca' Foscari a Venezia con un Master** in comunicazione e promozione di cultura all'estero.
- E' esperta in **comunicazione aziendale, marketing, competenza interculturale** e **promozione d'impresa**.
- Nata a Brescia, vive a Monaco di Baviera dove si occupa da anni di promozione d'impresa **incrementando e accelerando** le relazioni commerciali delle PMI italiane.
- Principali settori applicativi: **meccanica, meccatronica, automazione, subfornitura** in **automotive, aerospazio; arredo e edilizia**.

3. I collaboratori

PROFILO Business Development si avvale della collaborazione di un team di esperti quali:

- **Operatori in marketing internazionale**
- **Avvocati e commercialisti bilingue**
- **Traduttori e interpreti**





4. I servizi

4. I servizi

Una serie di servizi di **affiancamento al management** aziendale integrati e complementari fra loro:



- marketing territoriale e strategico



- analisi di fattibilità



- attivazione di un ufficio estero in outsourcing

- location: numero di telefono dedicato e indirizzo postale tedeschi

- coaching e interpretariato durante le contrattazioni o in occasione di viaggi di lavoro

- organizzazione di eventi commerciali, assistenza pre- e post-fiera



- assistenza alla partecipazione a gare internazionali

- consulenza legale e commerciale da parte di avvocati e commercialisti bilingui

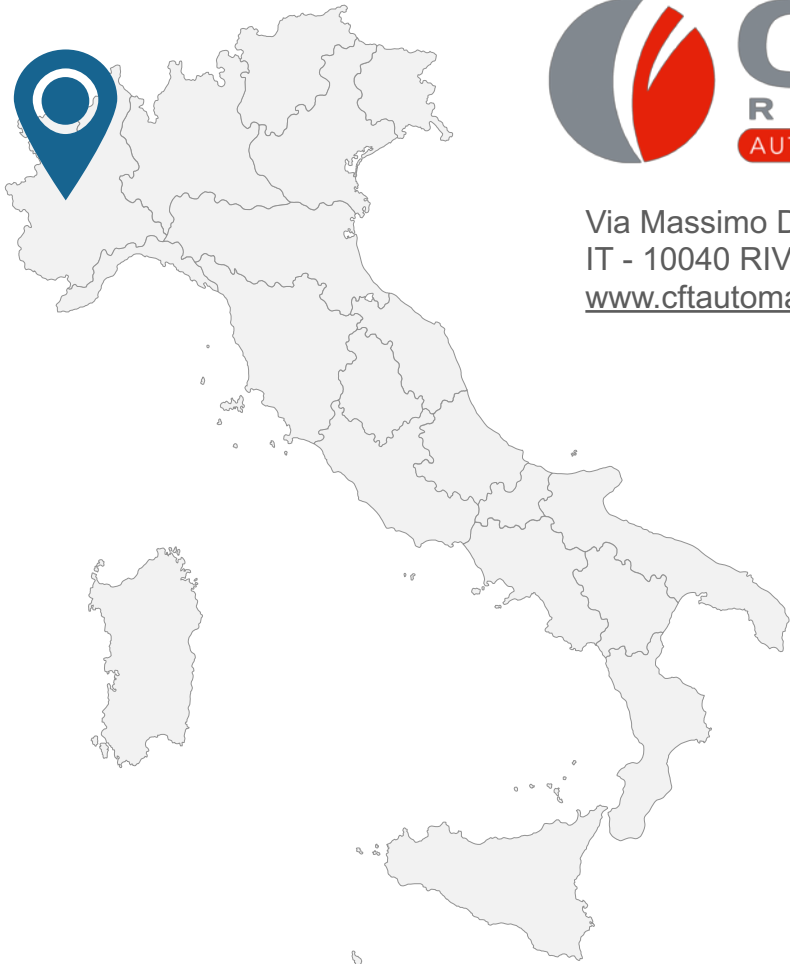


- implementazione di campagne pubblicitarie sul territorio



**5. Case study:
CFT Rizzardi**

5. Case study: CFT Rizzardi srl



Via Massimo D'Antona, 65
IT - 10040 RIVALTA DI TORINO (TO)
www.cftautomation.it

La **CFT Rizzardi** srl, fondata nel 1987 quale Colombo Filippetti Torino, è specializzata nello sviluppo e nella produzione di sistemi di movimentazione a camma: **sistemi di cambia utensili, cambio pallet, roto elevatori, traslatori, attuatori e slitte.**

I **principali settori industriali** di applicazione:

- Macchine utensili
- Automazioni per l'industria automobilistica
- Automazioni per l'industria di elettrodomestici
- Macchine automatiche di confezionamento
- Automazioni per impianti di saldatura, montaggio, verniciatura
- Robotica e automazione industriale

e in generale tutti i settori che necessitano di **movimentazioni veloci e precise.**

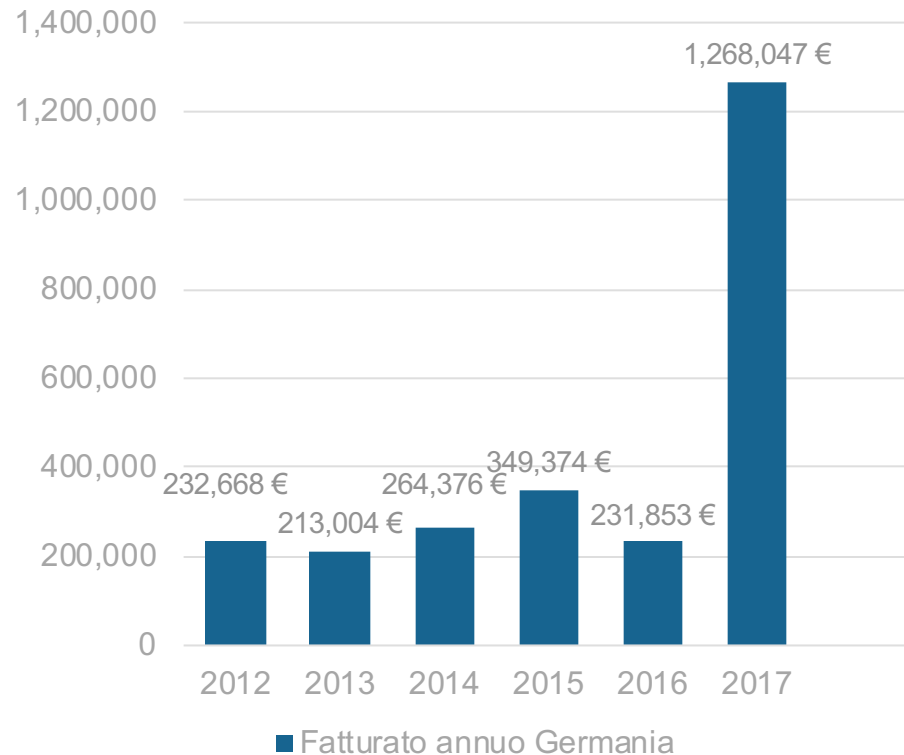
Numero dipendenti: 23

Amministratore delegato: Renzo Rizzardi

Inizio della collaborazione con PROFILO Business Developent:
2012

5. Case study: CFT Rizzardi srl

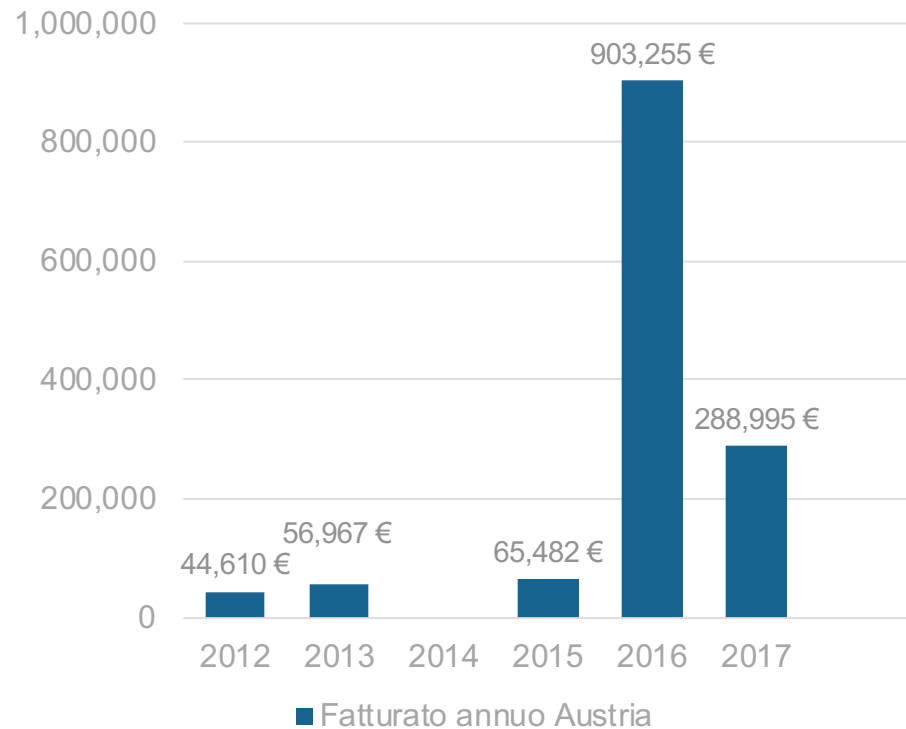
Germania



- La **collaborazione** con PROFILO Business Development è **iniziata a marzo 2012**
 - CFT Rizzardi srl **non disponeva di alcun cliente in Germania** fino a febbraio 2012
 - Svolgimento di tutte le attività commerciali tramite ufficio estero in **outsourcing, negoziazioni di contratti e trattative**
- Obiettivi raggiunti:**
- selezione potenziali clienti sul territorio e mappatura del mercato
 - definizione di un'agenda appuntamenti in occasione di fiere o in vista di visite aziendali
 - creazione di una stabile rete commerciale sul territorio con all'attivo un **portfolio clienti di 18 aziende** ad oggi.

5. Case study: CFT Rizzardi srl

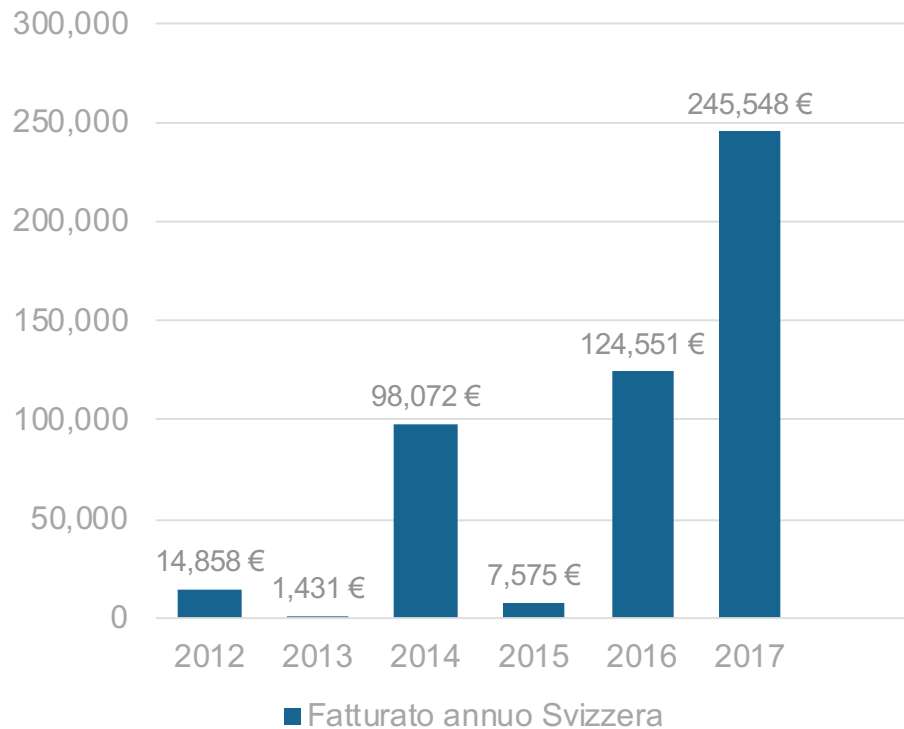
Austria



- CFT Rizzardi srl **non disponeva di alcun cliente in Austria** fino a febbraio 2012
 - La **collaborazione** con PROFILO Business Development è **iniziata a marzo 2012**
 - Svolgimento di tutte le attività commerciali tramite un ufficio estero in **outsourcing, negoziazioni di contratti e trattative**
- Obiettivi raggiunti:**
- selezione potenziali clienti sul territorio e mappatura del mercato
 - definizione di un'agenda appuntamenti in occasione di fiere o in vista di visite aziendali
 - presa di contatto con potenziali clienti e presentazione aziendale
 - creazione di una stabile rete commerciale sul territorio con all'attivo un **portfolio clienti di 4 aziende** ad oggi.

5. Case study: CFT Rizzardi srl

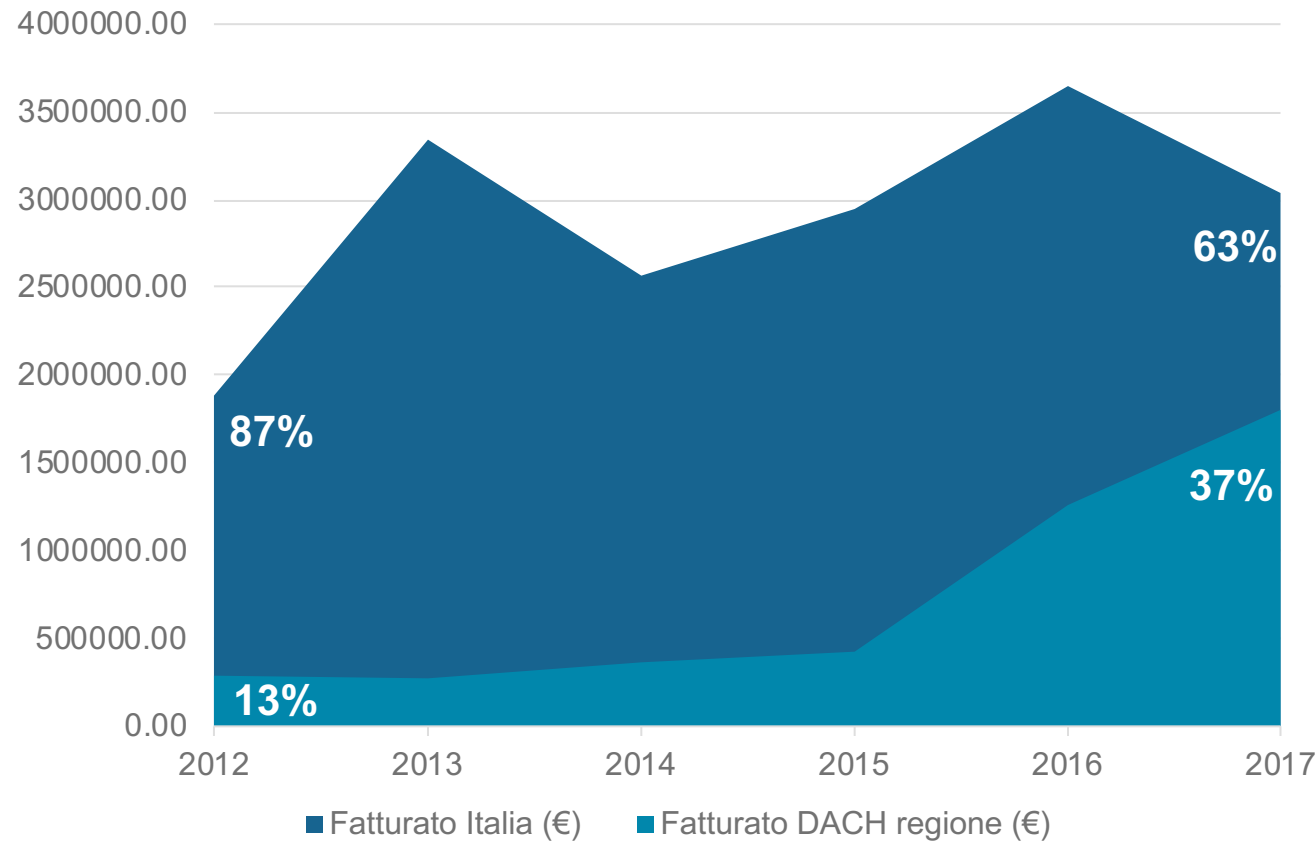
Svizzera tedesca



- Fino al 2012, CFT Rizzardi srl disponeva di 2 clienti nella Svizzera tedesca con fatturati intorno ai 10.000 euro annui
 - La collaborazione con PROFILO Business Development è iniziata a marzo 2012
 - Svolgimento di tutte le attività commerciali tramite ufficio estero in outsourcing, negoziazione di contratti e trattative commerciali
- Obiettivi raggiunti:**
- Selezione potenziali clienti sul territorio e mappatura del mercato
 - Presa di contatto con potenziali clienti e presentazione aziendale
 - Incremento della rete commerciale sul territorio con all'attivo un **portfolio clienti di 4 aziende** ad oggi

5. Case study: CFT Rizzardi srl

Italia vs regione D-A-CH



- **Visibilità** di CFT Rizzardi srl **sul territorio DACH**
 - **Creazione** di una **rete commerciale** stabile
 - **Acquisizione** di **clienti diretti**
- Fidelizzazione del portfolio clienti raggiunto attraverso:
- **Presenza territoriale** grazie a sede commerciale (numero telefonico dedicato, indirizzo postale,...)
 - **Comunicazione orale e scritta in lingua tedesca** competente, affidabile ed efficace



6. Contatti

Grazie per l'attenzione!



Dr. Ivana Ventresca Segers

PROFILO Business Development UG

Holbeinstrasse 1, 81679 München, Deutschland

Tel.: +49 (0) 89 99 89 48 97 Fax.: -42

Mobile: +49 (0) 173 879 0000

www.profilo-business-development.de

P.IVA DE 815584271

Iscrizione Registro d. Imprese Nu. 216396