

Temporary export manager nelle PMI

Focus n. 34 del 13 maggio 2015

a cura di Studio Associato Bortolazzi & Borghesani partner BHR Group



Il Focus In Breve

PMI e Temporary export manager: un binomio strategico per l'internazionalizzazione e la ripresa dalla crisi, anche grazie agli incentivi statali.

Se fino a qualche anno fa il mercato interno era sufficiente per saturare l'offerta aziendale, oggi le PMI devono intercettare la domanda dei mercati esteri, spesso emergenti, dotati di una spinta propulsiva che nulla ha a che vedere con la situazione nazionale talvolta immobile



Spesso però, le piccole e medie imprese non dispongono delle risorse necessarie a pianificare il processo di internazionalizzazione, che rappresenta certamente uno dei modi più efficaci per ricominciare a fare profitti interessanti. Per superare questo problema si sta affermando il Temporary export manager, conosciuto anche con il suo acronimo Tem o ancora Export specialist, uno specialista condiviso tra più imprese che quindi possono suddividere i costi necessari per ingaggiare una figura professionale importante dal punto di vista strategico.

Chi è

Questa nuova professione è stata introdotta dall'italiano Massimo Lentsch, specializzato nell'export per imprese, attraverso la società Co.Mark, in grado di aprire ai propri clienti le



porte dei mercati internazionali. I numeri creati da Lentsch sono degni di nota: la sua azienda può contare per il 2014 su 110 Temporary export manager che offrono la propria consulenza a 770 PMI. Il trend è in crescita: dalle 325 aziende che nel 2010 avevano deciso di affidarsi a Co.Mark, si è passati a 390 nel 2011, 490 nel 2012, 630 nel 2013, con un fatturato complessivo che nello stesso periodo è salito da 190 a 280, 325, 450 e 820 milioni di euro nello scorso anno.

Profilo Temporary export manager

L'organizzazione del lavoro è l'aspetto basilare della società: ogni team ha il compito di seguire da 5 a 9 imprese, e per questo i consulenti si spostano quotidianamente. Il profilo ideale del Tem è caratterizzato da una buona capacità di

vendita, ottima conoscenza di almeno due lingue straniere (obbligatorio l'inglese, molto graditi il portoghese e il cinese), flessibilità nei rapporti con gli imprenditori. I guadagni, nel caso della Co.Mark, partono da 2mila euro al mese per i ragazzi più giovani (25-28 anni), ai quali aggiungere somme derivanti dal raggiungimento degli obiettivi. Incentivi statali Temporary export manager

Nel decreto Sblocca Italia sono state inserite tutta una serie di misure per favorire l'accesso a mercati esteri per le piccole e medie imprese italiane, tra cui lo stanziamento di 20 milioni di euro da utilizzare come voucher di 10mila euro concessi a ogni azienda interessata a dotarsi di un Tem per sei mesi, compartecipando alle spese per un terzo.

Formazione Temporary export manager

Contemporaneamente l'ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane) ha messo a punto un master che, attraverso il rapporto tra enti pubblici e privati, si pone l'obiettivo di formare 400 Tem in due anni, così da rispondere alla domanda che aumenterà proprio grazie alla introduzione del contributo previsto dal Governo.