

Servizio di Orientamento per PMI e persone in cerca di impiego in ambito di commercio internazionale

Tutoring commerciale a sostegno dell'export di Piccole e Micro imprese 2013-2014

Per affrontare in maniera efficace nuovi mercati è indispensabile preparare una strategia, capire le reali opportunità rispetto al proprio prodotto o servizio, organizzarsi internamente per affrontarlo e gestirlo con competenza: mettere a punto un percorso e seguirlo, operazione non facile, soprattutto per le aziende di più piccole dimensioni. Infatti l'identificazione di nuovi mercati, la progettazione, pianificazione e realizzazione del piano commerciale per l'estero richiede un mix di competenze (linguistiche, tecnico-commerciali, strategiche, organizzative, relazionali) che spesso le piccole imprese non possiedono appieno. Per rispondere proprio al bisogno crescente di supporto e risorse interne adeguate alla sfida dei mercati esteri, Ceipiemonte ha offerto alle imprese piemontesi un servizio di "**Orientamento**" attraverso il quale ha segnalato profili idonei a operare in contesti di commercio estero per ruoli di front e back office e ha accompagnato all'inserimento in tirocinio i candidati scelti dalle aziende. Il servizio di segnalazione di candidati junior e senior è stato erogato gratuitamente a tutte le aziende piemontesi interessate.

In questo contesto è stato avviato anche un programma più ampio denominato "**Focus Microimprese**", una delle colonne portanti dei Progetti Integrati di Filiera e di Mercato (PIF e PIM 2013-15), che l'ente ha gestito all'interno del Piano Strategico per l'Internazionalizzazione finanziato da Regione Piemonte e Unioncamere Piemonte. Si è trattato di un'iniziativa di accompagnamento personalizzato riservato alle aziende di piccole dimensioni inserite in PIM e PIF, con caratteristiche di eccellenza di prodotto o processo e una forte motivazione a estendere il proprio business oltre confine. "Focus Microimprese" ha offerto la possibilità di inserire in azienda un **Junior Export Manager (JEM)**, in tirocinio a tempo pieno per un periodo di 6 mesi, selezionato tra laureandi o neolaureati, con ottima conoscenza di almeno due lingue straniere e buona capacità relazionale. Prima di accedere al tirocinio i JEM selezionati hanno preso parte a un **programma formativo intensivo** sulle tecniche degli scambi internazionali. A fianco di ciascun JEM è stato messo a disposizione dell'azienda un **Senior Export Manager (SEM)** per 12 mezze giornate lavorative finalizzate alla definizione del piano commerciale e al coordinamento delle attività, realizzate dal Junior.

L'attività di tutoring si è focalizzata su: analisi aziendale, definizione degli obiettivi e delle strategie di marketing, scelta dei canali d'ingresso, pianificazione delle azioni operative, definizione del budget e dei risultati economici attesi, posizionamento prodotto nei mercati esteri, posizionamento sul mercato estero individuato, revisione o realizzazione dei materiali di comunicazione e di promozione (brochure, sito web, profilo aziendale).

Le aziende beneficiarie sono state accuratamente selezionate sulla base dei seguenti requisiti: fatturato globale inferiore a 10 milioni di Euro, valore dell'export inferiore al 20%, numero di dipendenti non superiore alle 50 unità, idea progettuale sulla possibile estensione del proprio

business verso un'area oltre confine da sviluppare con il SEM. Hanno costituito titoli preferenziali i seguenti punti di forza dell'impresa: attività di R&S, flessibilità produttiva, certificazioni qualità e ambientali, padronanza di lingue straniere.

Per le aziende aderenti ai PIM e PIF i servizi forniti da Focus Micro sono stati gratuiti, salvo i compensi dovuti al tirocinante a norma di legge (€ 600,00 mensili), di cui circa il 45% è stato rimborsato a fine tirocinio.

I dati relativi alle attività 2013 - 2014 indicano che in poco più di un anno **110 aziende piemontesi e valdostane** hanno usufruito dei servizi di "Orientamento" e di "Focus Microimprese" e sono state inserite **82 nuove risorse**. In collaborazione con lo sportello **Alte Professionalità del Centro per l'Impiego di Torino**, sono stati valutati oltre **800 Curricula Vitae**, **261 candidati** sono stati selezionati per essere presentati alle imprese interessate e sono stati organizzati **351 colloqui** azienda-candidato, con un numero medio di colloqui per azienda pari a 5,4.

In particolare Focus Micro, da solo, ha attivato **73 tirocini** di sei mesi (67 in Piemonte e 6 in Valle d'Aosta), **51** dei quali si sono conclusi con un tasso di inserimento lavorativo pari al **74%**.

Il risultato di inserimento lavorativo è stato indice di efficacia del piano commerciale realizzato dall'azienda con il supporto del Senior.

Alcune aziende infatti hanno acquisito nuovi clienti o sono riuscite a entrare in nuovi mercati, altre hanno consolidato il rapporto commerciale con clienti sporadici, altre hanno avuto modo di capire quali sono le carenze e le criticità che devono risolvere prima di tentare la strada dell'internazionalizzazione, altre ancora hanno appreso nuove metodologie o, grazie all'inserimento del junior al loro interno, hanno potuto constatare il ruolo chiave di almeno una risorsa dedicata a gestire i rapporti con controparti estere per avere qualche chance di operare oltre confine.

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 10152 Torino - www.centroestero.org

Settore Formazione – Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 E-mail: rossana.bernardini@centroestero.org

Settore Orientamento – Elena Dall'Amico – Simonetta Verona

Tel. +39 011 6700640-648 E-mail: orientamento@centroestero.org