



FALANGA GROUP
INTERNAZIONALIZZAZIONE

“PERCHÉ L’EXPORT MANAGER IN OUTSOURCING?”

- Falanga Group drives your Export! -



FALANGA GROUP
DAL 1977 CONSULENZA AZIENDALE



FALANGA GROUP
CONSULENZA DIREZIONALE



FALANGA GROUP
CONSULENZA FINANZIARIA



FALANGA GROUP
INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'EXPORT MANAGER

L'Export Manager è una figura specializzata nella pianificazione delle strategie d'internazionalizzazione.

Ha il compito di sovrintendere e sviluppare il mercato estero dell'azienda. Ne identifica le potenzialità e i rischi. È in grado di selezionare nuovi paesi di sbocco, progettare e organizzare la rete di vendita all'estero.

La sua presenza in azienda è quindi indispensabile per affrontare uno sviluppo internazionale non occasionale, bensì pianificato, strutturato e di lunga durata; infatti è in grado di controllare e gestire le evoluzioni dei mercati sui quali si punta.

La figura dell'export manager, in base ai dati del mercato del lavoro, ha un R.A.L. (Reddito Annuo Lordo) che si aggira sui **45-90 mila € annui, più eventuali bonus di risultato.**

L'EXPORT MANAGER IN OUTSOURCING

L' Export Manager in outsourcing svolge fundamentalmente gli stessi compiti di un Export Manager dipendente ma con la sostanziale differenza di essere una figura professionale autonoma, referente di una società di consulenza, quindi senza il vincolo, da parte dell'azienda, del rapporto di lavoro subordinato.

È specializzato nello sviluppare processi d'internazionalizzazione ed ha la capacità di sintonizzarsi in tempi brevi con l'azienda che affianca, acquisendo le «Unique selling proposition» dei prodotti aziendali, così da eseguire le analisi di scelta Paese e canali distributivi.

Opera all'interno di un gruppo di consulenza, ed ha a disposizione uno staff esperto, con conoscenze di tecniche di marketing, analisi di mercato e linguistiche.

Inoltre, grazie all'esperienza consolidata nel tempo, affiancando più aziende in vari settori e Paesi, possiede una rete di contatti internazionali, che viene utilizzata al meglio per favorire lo sviluppo del cliente.

La Falanga Group – Internazionalizzazione offre il suo servizio di Export Manager in outsourcing a **€ 18.000 annui, più bonus di risultati** (variabili a seconda del settore).

I COSTI DELLE DUE FIGURE A CONFRONTO

Export Manager Dipendente Interno		Export Manager in Outsourcing	
Stipendio annuo (minimo)	€ 45.000,00	Onorario annuo	€ 18.000,00
Fatturato generato (ipotesi)	€ 250.000,00	Fatturato generato (ipotesi)	€ 250.000,00
Bonus di risultato (ipotesi)	3,5% del fatturato € 8.750,00	Bonus di risultato (ipotesi)	5% del fatturato € 12.500,00
Totale costi	€ 53.750,00	Totale costi	€ 30.500,00

Ipotesi di Internazionalizzazione

Un'azienda operante nel settore Food & Beverage, specializzata nella produzione di prodotti inscatolati a lunga scadenza, pianifica investimenti promo-commerciali per raggiungere il mercato scandinavo. Gestisce le vendite alle GDO leader in maniera direzionale, attraverso l'Export Manager, mentre le GDO di dimensioni minori e i grossisti in loco attraverso un agente, che chiede una retrocessione del 5% sulle vendite.

Successo Internazionale

L'azienda, a seguito dell'attività dell'Export Manager in Outsourcing, programmata in almeno 12 mesi, riesce a chiudere alcuni contratti di vendita, uno con una GDO di grande dimensione per € 150.000, altri attraverso un'agenzia locale, per € 100.000.

PERCHÉ L'EXPORT MANAGER IN OUTSOURCING...

EXPORT MANAGER DIPENDENTE

- È impegnato con contratto di lavoratore subordinato (a tempo indeterminato);
- Può allontanarsi dal lavoro per varie cause;
- Ha costi che variano tra i 45 ed i 90mila € annui;
- Presuppone degli investimenti iniziali importanti;
- Ha costi contributivi e previdenziali.

EXPORT MANAGER IN OUTSOURCING

- È un libero professionista collegato con la stabile organizzazione della Società di Consulenza, con contratto a termine;
- È motivato a portare risultati per arrivare alle provvigioni;
- Ha uno staff specializzato a supporto;
- È presente fisicamente in azienda almeno una volta a settimana (ma lavora da remoto con frequenza quotidiana);
- Sostiene in proprio costi di struttura e di staff;
- Solleva l'azienda dall'onere del versamento di contributi ed oneri previdenziali;
- Mette a disposizione dell'azienda assistita il suo network internazionale di partner esteri;
- Nel caso in azienda vi fosse già una figura (dipendente) già operativa sullo sviluppo estero, non si sovrappone ad essa ma integra e rafforza il suo lavoro.

... A CONTI FATTI, QUALE PENSI SIA MEGLIO SCEGLIERE?

Falanga Group opera al servizio delle imprese dal 1977. Il Gruppo nasce e si sviluppa in Campania con un forte radicamento sul territorio.

Dall'ascolto delle esigenze delle imprese, sempre più orientate a cercare nuovi mercati di sbocco e di approvvigionamento extra confine, nasce la specializzazione **Falanga Group – Internazionalizzazione**, per fornire un servizio teso a soddisfare le esigenze primarie delle imprese.

Il gruppo è oggi formato da 3 società che curano diversi ambiti d'intervento:

- Controllo di gestione e ristrutturazioni aziendali;
- Credito e finanza alle imprese;
- Internazionalizzazione.

Inoltre, collabora con primari studi di consolidata esperienza, in materia legale e di digital marketing.

L'offerta di **Falanga Group – internazionalizzazione** per le attività di Export Management in «Outsourcing» è davvero competitiva rispetto agli standard di mercato in termini di rapporto prezzo/servizio offerto.

Altro aspetto rilevante è che il Gruppo ha la «testa» ed il «cuore» davvero vicini alle imprese, con sedi operative in loco. Ha interesse, quindi, a costruire un rapporto stabile e duraturo, per il successo di entrambi!

*Cosa aspetti? **Inizia subito a fare Export!***

Contattaci per maggiori informazioni

- Salerno, Via R. Conforti, 17;
- Pagani (SA), Via C. Tramontano, 113;
- Tel. 081/917553;
- Mob. 334/5959220;
- F.falanga@falangagroup.it;
- Skype: f-falanga
- www.falangagroup.it



FALANGA GROUP drives your **EXPORT!**