

Export manager e manager per l'internazionalizzazione

In qualità di export manager è il professionista che ha la responsabilità di sviluppare il mercato estero dell'organizzazione.

Suo compito principale è quello di individuare, in base alle direttive della politica di export fissate dalla direzione aziendale, nuovi mercati esteri e di elaborare le strategie più efficaci per l'avvio delle attività di vendita e per il loro consolidamento.

L'operatività prevalente è nell'ambito commerciale, mentre raramente è prevista la creazione di strutture dirette dell'azienda nei paesi esteri, compito tipico invece del manager per l'internazionalizzazione.

Definisce quindi le linee d'azione identifica e seleziona le principali opportunità di business, programma e coordina il piano di promozione sul mercato internazionale dei prodotti/servizi dell'organizzazione.

Nel dettaglio, l'export manager deve essere in grado di:

- progettare e organizzare la rete di distribuzione del prodotto/servizio nei nuovi mercati;
- gestire la rete di distribuzione;
- effettuare l'analisi della concorrenza e valutare le iniziative per migliorare le performance;
- stipulare accordi commerciali e intrattenere rapporti istituzionali con i partner locali (imprenditori, distributori ed agenti, uffici commerciali, operatori stranieri del settore, assicurazioni, compagnie di trasporto, banche ecc.).

Se la focalizzazione dell'export manager è quella di sviluppare e ampliare le esportazioni dei prodotti e servizi dell'organizzazione, quella del manager per l'internazionalizzazione è quella di portare l'organizzazione ad operare in campo internazionale, identificando non solo partnership commerciali, ma anche di sviluppo e produttive, tramite accordi e, ove strategico, attraverso acquisizioni di aziende estere.

Entrambe queste figure professionali devono avere maturato una esperienza ed una formazione internazionale, che le portino a possedere capacità relazionali e linguistiche di spicco. Devono infatti avere conoscenze approfondite, della cultura dei Paesi in cui vanno ad operare e devono essere in grado di comunicare professionalmente in diverse lingue.

Devono inoltre avere una sostanziale esperienza di operazioni in contesti internazionali nuovi e non ancora strutturati e l'attitudine a lavorare per progetti.

Oltre alla conoscenza delle strategie di marketing, delle tecniche di transazione e di negoziazione, delle formule assicurative, delle procedure bancarie e contrattualistiche, devono possedere una elevata padronanza della legislazione e delle norme che regolamentano sia l'esportazione la creazione di attività all'estero.