

Pmi, manager in prestito per lanciare l'export

SONO FIGURE PROFESSIONALI CAPACI DI GIRARE IN AUTO DA UN'AZIENDA ALL'ALTRA PER METTERE IL TURBO ALLE VENDITE ALL'ESTERO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE, QUELLE CHE NON POSSONO PERMETTERSI UN DIRIGENTE FISSO DI QUESTO TIPO

Giorgio Lonardi

È arrivata l'ora del "Temporary Export Manager", più familiarmente chiamato Tem o "Export Specialist". Si tratta di una figura professionale capace di girare in auto come una trottola da un'azienda all'altra per mettere il turbo alle vendite all'estero delle piccole e medie imprese, quelle che non si possono permettere un manager a tempo pieno. Anche perché se sei bravo, tenace, conosci alla perfezione almeno un paio di lingue (l'inglese è d'obbligo, richiestissimi il cinese e il portoghese) e sai toccare le leve giuste basta una mezza giornata a settimana per far decollare l'export di una Pmi. Ne è convinto anche il viceministro per lo Sviluppo Economico Carlo Calenda che all'interno del decreto SbloccaItalia ha lanciato un piano ambizioso per rilanciare l'export delle microaziende.

Il progetto prevede di destinare circa 20 milioni di euro sotto forma di voucher in tranche da 10mila euro per singola impresa. Lo scopo: diffondere fra le Pmi l'utilizzo del Temporary Export Manager incentivandone l'adozione per un periodo di sei mesi. Le aziende, però, dovranno partecipare alle spese del progetto TEM con una cifra pari ad un terzo dell'ammontare del voucher. In questo quadro l'Ice sta mettendo a punto un master, in collaborazione con



Qui sopra, Massimo Lentsch, ad di Co.Mark

soggetti pubblici e privati, per la formazione di 400 Export Specialist nell'arco di due anni perché il numero di TEM sul mercato non basta a soddisfare la domanda. E allora?

Per fortuna il Paese ha un asso nella manica in questa avventura. A inventare la figura dell'Export Specialist è stato un italiano: Massimo Lentsch, il mago dell'export, l'uomo che ti fa vendere all'estero qualsiasi prodotto dai jeans ai bulloni, dagli impianti chiavi in mano ai semilavorati per il tessile o la meccanica. Lo stesso Lentsch che ha creato Co.Mark, un'azienda con un compito chiaro: portare sui mercati esteri i suoi clienti e farli vendere i propri prodotti. Oggi i 110 Temporary Export Manager di Co.Mark seguono 770 Pmi che nel corso del 2014 hanno generato 820 milioni di ricavi all'esportazione. Un risultato ottenuto grazie ad un lavoro duro: ogni Tem segue da 5 fino ad un massimo di 9 imprese alla settimana macinando in auto chilometri su chilometri.

Fino a poche settimane fa Co.Mark assumeva un paio di persone ogni 15 giorni contando così di inserire una cinquantina di Tem nel corso di quest'anno. Un reclutamento che avviene in seguito ad una selezione durissima ("riceviamo", dice Lentsch, "700-800 curricula a settimana"). Ad essere prescelti sono candidati volitivi, con buone capacità di vendita, perfetta padronanza delle lingue straniere, in grado di rapportarsi con

flessibilità agli imprenditori. La formazione termina con un periodo di affiancamento dei neossaunti a uno o più Export Specialist. Gli stipendi partono dai 2mila euro al mese per i giovani dai 25 ai 28 anni. A questa cifra va aggiunta una parte di retribuzione variabile legata ai risultati. Per ogni merceologia infatti viene concordato un obiettivo di vendita. E se l'obiettivo viene superato una percentuale del fatturato aggiuntivo viene girata all'export manager a titolo di provvigione. Ecco perché è diffici-

le indicare un tetto per i compensi che in alcuni casi possono raggiungere alcune centinaia di migliaia di euro.

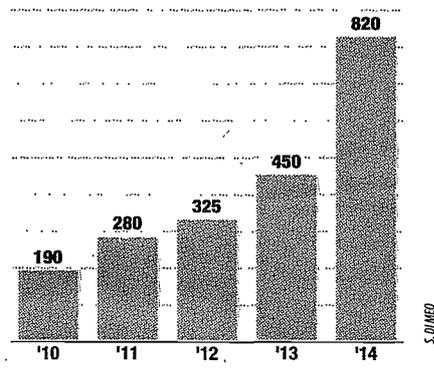
L'arrivo dei voucher, allargando il mercato di riferimento, ha modificato almeno in parte la politica del personale di Co.Mark. Come spiega Lentsch, infatti, la società ha deciso di lanciare un suo Master collegato all'assunzione in azienda: "Siamo presenti in tutto il Paese ma sentiamo l'esigenza di consolidarci ancora per supportare l'export delle Pmi. Il nostro obiettivo è di formare entro quest'anno almeno un centinaio di Export Specialist lavorando sia in aula sia sul campo: un terzo al Nord, un terzo al Centro e un terzo al Sud".

Riguardo al futuro Co.Mark ha deciso di esportare all'estero il suo modello business. È ai nastri di partenza la società spagnola del gruppo che sta aprendo i battenti a Barcellona in collaborazione con l'Icex, l'Ice spagnolo. L'obiettivo è replicare nella penisola iberica i risultati ottenuti in Italia.

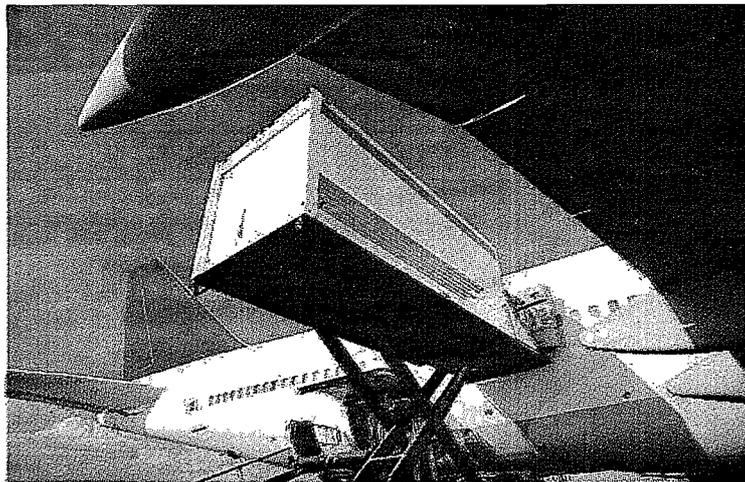
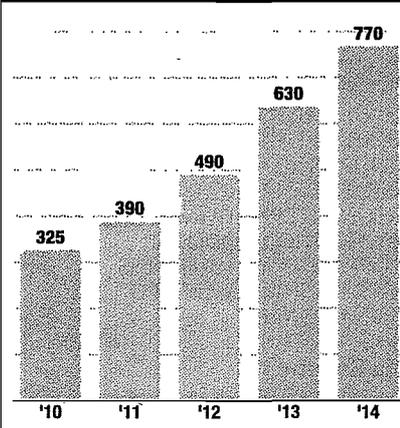


IL FATTURATO DELL'EXPORT

Generato dalle imprese seguite da Co.Mark,
in milioni di euro



LE AZIENDE SEGUITE DA CO.MARK



Qui sopra,
la crescita
del fatturato
delle aziende
seguite da
Co.Mark
per dare una
spinta all'export