

Mercati esteri? La Sesvil inventa il servizio in outsourcing

BRESCIA In tempi di crisi, la ricerca di nuovi mercati, soprattutto all'estero, diventa un'esigenza vitale per garantire un futuro alle aziende, ma in tempi di crisi le aziende sono costrette a razionalizzare e a ridurre i costi. Tanto più questa tendenza vale per le piccole e le micro aziende, artigiane e non, che non possono sopportare il costo, al loro interno, di un servizio che segua i mercati esteri, soprattutto nella fase di attivazione degli stessi.

Da qui l'iniziativa di Sesvil, la società bresciana di selezione e ricerca del personale, guidata da Massimiliano Bergamo, di attivare un servizio di export in outsourcing, che consente alle aziende di avere il proprio ufficio estero quando è necessario senza avere quindi costi fissi aggiuntivi che potrebbero poi rivelarsi poco fruttuosi. È una sorta di servizio a tariffa: si paga per quanto serve, dopo di che si chiude il rapporto.

L'outsourcing export di Sesvil consente anzitutto di trovare nuovi mercati e nuovi partner commerciali all'estero, attraverso un lavoro di ricerca degli stessi e garantendo la definizione dei contratti di agenzia e di collaborazione e di avviamento degli stessi.

Sesvil è in grado di seguire l'azienda anche direttamente in sede, con la costituzione di un ufficio estero all'interno della stessa o con la consulenza ad un ufficio estero esistente, aggiungendo all'attività in essere i servizi in outsourcing. L'attività si applica poi al lavoro di segreteria per ufficio export, alla corrispondenza mail e telefonica, ai contatti quotidiani con clienti potenziali o già esistenti.

L'intervento si estende anche sulla rete vendita, con la consulenza e la ricerca relativa a tutte le figure professionali del venditore, formando la forza vendita e intervenendo sull'ottimizzazione della gestione della rete.

Nell'area commerciale Sesvil è in grado di condurre analisi di mercato, di customer satisfaction (ovvero di misurare la soddisfazione dei clienti), di progettare azioni di marketing in Italia e all'estero e di assistere le piccole e le micro aziende nell'organizzazione di eventi e di fiere.

Sesvil, inoltre, gestisce per conto delle aziende servizi di telemarketing. L'outsourcing export, dunque, è un servizio che si innesta su una serie di servizi esistenti e consolidati e che punta a dare alle aziende un'ulteriore opportunità di razionalizzare i propri costi, massimizzando la possibilità di estendere la propria presenza sui mercati esteri.

s. d.