



VENDERE IN GERMANIA.IT



A cura del dott. **Francesco Bossoni**
sperto in internazionalizzazione d'impresa

ECCO COME ESPORTARE LA MECCANICA IN GERMANIA ED AVERE SUCCESSO

Se stai leggendo questo articolo, molto probabilmente sei un imprenditore che lavora nel settore della metalmeccanica, per cui sai benissimo l'importanza di questo settore nel quadro dell'economia italiana.

Nell'immaginario della gente comune, il Made in Italy significa soprattutto alimentare e la moda.

In realtà, nel 2017 l'industria metalmeccanica ha rappresentato il 47% dell'intera industria manifatturiera italiana. (Fonte Federmeccanica)

E la Germania si conferma il principale partner commerciale per l'industria metalmeccanica italiana.

Nonostante quello che noi italiani pensiamo, i tedeschi hanno in media una grande stima delle aziende italiane nei settori della metalmeccanica e dell'industria.

Le aziende metalmeccaniche e del settore automotive tedesche hanno bisogno della produzione industriale italiana. Perciò per te è vitale sapere come intercettare la domanda e farti trovare pronto quando chiedono il tuo prodotto.

Ma fare tutto questo non è proprio semplicissimo. Se non sai come farlo ovviamente.

Molte aziende nel settore meccanico, scelgono di affidare le loro strategie ed azioni commerciali ad un "tecnico-commerciale", cioè qualcuno che si occupi dell'aspetto tecnico e che sia anche un commerciale allo stesso tempo.

Ma in realtà il problema è che praticamente mai nessuno o pochissimi di questi profili tecnici è in grado poi di fare il commerciale in maniera professionale.

Fare una strategia di marketing e commerciale, applicarla e trasformarla in vendite, fatturato e denaro fruscante è estremamente difficile, perché sono competenze specifiche che non si improvvisano dall'oggi al domani.

È indispensabile avere in azienda (o ancora più semplice collaborare) con una persona specifica che abbia anni di esperienza sul campo.

Che fare quindi?

In realtà il commerciale non deve saper fare il prodotto. Deve "solo" venderlo.

Io per esempio mi sono laureato in economia e commercio e non ho una formazione tecnica, però lavorando come commerciale da vent'anni con le aziende bresciane, ho inevitabilmente "respirato" la meccanica, i disegni tecnici, l'odore dell'officina.

Questo fa di me un tecnico?

Assolutamente no, ma insieme alle mie competenze commerciali, mi ha permesso di lavorare con successo con decine di aziende nel settore meccanico, dai produttori di stampi ai produttori di macchine utensili, da fonderie a officine meccaniche.

Senti cosa dice di me Gianfranco Sala, amministratore unico della ditta Sala S.r.l. di Collebeato (BS) produttore di macchine speciali per tornitura ad altissima precisione:



Lavorando con Bossoni in Germania e nei paesi di lingua tedesca, abbiamo sviluppato una rete commerciale divisa per differenti regioni o per protezione dei clienti a seconda dei rapporti con i vari partners commerciali. Queste attività hanno portato alla vendita su questi mercati di un importante numero di macchine.

Se anche tu vuoi cominciare a vendere i tuoi prodotti in Germania
==> Richiedi subito gratis "Lo starter Kit Vendere in Germania".

www.vendereingermania.it/kit

Oppure chiama lo 030 2072344

Oppure scrivi a info@vendereingermania.it

Dentro al KIT troverai una serie di documenti ed informazioni che sono il risultato dei miei anni di esperienza, raccolti e condensati per aiutare le aziende a facilitare l'approccio con l'export in Germania.



Richiedi subito gratis il nostro "Starter KIT Vendere in Germania" (paghiamo anche le spese di spedizione)
www.vendereingermania.it/kit • Tel. 030 2072344 • info@vendereingermania.it