

## { NEWS }

# Lo Sponsor



- Co.Mark, attiva sul mercato nazionale da oltre dieci anni, è riuscita ad imporsi rappresentando oggi una realtà vincente per le piccole e medie imprese che vogliono affermarsi sui mercati nazionali ed esteri.

Erogando un servizio innovativo di ricerca clienti e creazione di reti commerciali, e grazie alla sua capacità di interpretare le esigenze dei propri clienti e di sviluppare il loro business, Co.Mark ha saputo trasferire la sua grande specializzazione nell'attività di marketing e internazionalizzazione, facendo crescere il fatturato dei propri partner commerciali in linea con il trend costantemente positivo delle sue performance.

- Prendendo originariamente le mosse da studi di consulenza sull'internazionalizzazione, Co.Mark ha intuito le difficoltà della maggior parte delle piccole e medie imprese italiane nell'avere a disposizione un vero esperto per l'export.

Da questo punto di partenza è nata l'idea dell'erogazione di un servizio specifico: la fornitura alle aziende che sentono l'esigenza di internazionalizzarsi, di temporary manager, ossia di esperti a tempo parziale che, dopo aver fatto un'analisi attenta dei fabbisogni aziendali, le accompagnano passo passo alla ricerca di nuovi clienti in Italia e all'estero, ma non solo.

- Oggi, con sei sedi dirette in Italia e una rete in franchising in fase di sviluppo, Co.Mark offre alle imprese un'assistenza personalizzata attraverso i suoi temporary Export Specialist: professionisti della vendita e del marketing internazionale con spiccata capacità di utilizzo di strumenti tecnologici per l'acquisizione di nuovi mercati oltre frontiera.

Quanto di meglio si possa trovare oggi sul piano professionale.

Formazione in aula e grande esperienza sul campo caratterizzano la base formativa degli Export Specialist Co.Mark, ulteriormente affinata dalla vasta gamma di prodotti e aziende seguite, per le quali vengono progettate strategie di vendita 'ad hoc'.

- Gli Export Specialist Co.Mark, che hanno un approccio strettamente commerciale, non si occupano solo della ricerca di clienti, ma della

## { NEWS }

# Lo Sponsor

loro completa gestione in nome e per conto dell'azienda. Curano i contatti diretti, le fasi di trattativa commerciale, la stipula di ordini, espletano le pratiche connesse all'esportazione e alle spedizioni e, nella prima fase, si occupano anche della parte relativa ai pagamenti.

- L'Export Specialist, che opera in outsourcing presso le aziende clienti, è chiamato ad adattarsi costantemente a sempre nuove situazioni, adeguando le impostazioni e l'utilizzo dei suoi strumenti.

Affrontare problematiche commerciali di settori diversi accresce la sua creatività nella ricerca delle soluzioni che possono essere mutate da ambiti industriali differenti; e questo a tutto vantaggio delle aziende seguite con ritorni misurabili in termini di qualità di contatti e fatturato.

Inoltre gli Export Specialist, attraverso un avanzato sistema informatico accessibile via internet, operano in squadra, confrontandosi e affinando in continuazione il metodo operativo che li contraddistingue.

- A rendere ancora più appetibile l'intervento di un Export Specialist Co.Mark è la remunerazione del servizio rispetto all'assunzione diretta di un export manager.

I costi Co.Mark, infatti, diventano variabili al raggiungimento degli obiettivi di fatturato a cui è legato in parte il riconoscimento economico della consulenza.

- Per quanto riguarda la rispondenza delle aziende rispetto ai servizi Co.Mark è interes-

sante rilevare come sia proprio nei momenti di maggior difficoltà economica che questo tipo di interventi sono maggiormente apprezzati. Saper affrontare mercati diversi con la creatività che nasce da una profonda esperienza trasversale rispetto ai settori, predispone favorevolmente le aziende stesse alla presenza di Export Specialist che operano in un'ottica di problem solving.

Infatti è in frangenti simili che le aziende, più di ogni altra cosa, necessitano di approcciare i mercati in modo dinamico e deciso, coltivando ed instaurando nuovi contatti commerciali, per far fronte alle flessioni di mercato contingenti.

- Riassumendo, l'intervento di Co.Mark consiste nell'affiancare le aziende clienti nel loro contesto geografico con Export Specialist eccellentemente formati e motivati alla vendita, portando 'a domicilio' risultati concreti di incremento di fatturato e di efficienza organizzativa nel processo di internazionalizzazione e commercializzazione dei loro prodotti, ma non solo.

- Questa modalità operativa è ora anche una rete franchising grazie al progetto Comark Network avviato attraverso un centro pilota in Toscana.

Sulla scorta di questo grande successo Co.Mark sta estendendo la rete che prevede nuove aperture in altre regioni del centro-sud Italia.

L'obiettivo finale è l'ampliamento del network sull'intero territorio italiano.

**COMARK®**  
commercializzazione e marketing per l'impresa

Via Pignolo, 25 - 24121 Bergamo  
tel. + 39 035 233337 - fax. + 39 035 217837  
info@comarksrl.it

**Numero verde:  
800.123.640**