

TEM ABROAD

- ▶ **Business Development e Scouting**
- ▶ **Attività operativo-commerciali**
- ▶ **Customer care dei clienti esteri**

Un presidio nel paese target da parte di professionisti qualificati: uno strumento prezioso sia per la cura e il monitoraggio dei clienti acquisiti, sia per lo sviluppo di nuove opportunità.

Presidiare i mercati esteri in tempo di crisi: un compito complesso quanto fondamentale per coltivare contatti nuovi ed esistenti, comunicare con i propri clienti e recepirne le esigenze, mantenere relazioni vitali per il proprio business pur non potendo viaggiare.

TEM ABROAD nasce per soddisfare queste esigenze, supportando le imprese nello sviluppo commerciale dei mercati esteri attraverso un team dedicato di professionisti R&P, presenti sul mercato target e in Italia, che lavorano in sinergia da remoto.

Il servizio prevede un percorso di lavoro strutturato in tre fasi, che verrà costruito attorno alle specifiche esigenze dell'azienda. Durante l'intero percorso, è prevista una puntuale attività di reportistica e il monitoraggio cadenzato, utilizzando le tecnologie oggi disponibili.



► Business Development e Scouting

- Approfondimento e presa in carico del follow up dei contatti pregressi
- Avvio contatti con prospect già individuati dall'azienda
- Scouting: supporto alla creazione di un nuovo database strutturato
- Selezione dei contatti, a seguito di una valutazione dell'azienda
- Invio materiale promozionale: company profile, cataloghi in lingua
- Verifica e avvio del contatto con le realtà che manifestano interesse
- Verifica contatti esistenti e potenziali interlocutori già presenti nei DB aziendali
- Supporto nella gestione dello sviluppo commerciale in ogni sua fase
- Attività di follow up

► Attività operativo-commerciali

- Contatto dei potenziali interlocutori in short-list per organizzare degli incontri B2B
- Creazione di una agenda di incontri, da realizzare in loco oppure da remoto
- Realizzazione di visite aziendali presso le sedi dei potenziali clienti nel mercato target
- Follow-up dei B2B svolti

► Customer care dei clienti esteri

- Attività di contatto e assistenza verso i clienti già acquisiti sul mercato
- Verifica della soddisfazione del cliente per le attività svolte e/o prodotti consegnati
- Visite aziendali qualora ve ne fossero la necessità e le condizioni



8 SEDI
NEL MONDO



14 LINGUE
PARLATE



+800 PROGETTI
IN +60 PAESI



UN TEAM
DI +40 ESPERTI