



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2020/21

Master in INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

www.masterinterpro.it

Dati dell'impresa

Ragione Sociale:

BOSSO INTERNATIONAL GROUP SRL

Sito web azienda:

WWW.GRAPPABOSSO.COM

Ruolo previsto in azienda per il candidato:

- **Comprensione dei processi e delle dinamiche legate all'internazionalizzazione delle piccole imprese** (al fine di una crescita compatibile alle loro dimensioni), in particolare per ciò che attiene contrattualistica, pagamenti internazionali, spedizioni, dogane, mercati esteri, etc.;
- **Affiancamento a livello decisionale dell'Azienda nella funzione Commerciale e di Marketing;**
- **Direzione dell'impostazione e della gestione "tecnico-operativa"** di operazioni commerciali con l'estero; gestione degli ordini, organizzazione delle spedizioni dei prodotti, creando opportuni report di vendita;
- **Affiancamento al Manager aziendale** nella individuazione e successivo sviluppo di canali commerciali e opportunità di mercato; rafforzamento di *networks* pre-esistenti con *partners* internazionali;
- **Elaborazione di strategie di scambio a livello internazionale**, collaborando con clienti esteri e organizzando investimenti sul mercato internazionale;
- **Analisi di mercato**, valutando professionalmente dati e fonti di informazioni, individuazione dei canali di vendita più adeguati;
- **Organizzazione e gestione di piani di marketing (di prodotti o linee di prodotti);**
- **Intessitura di rapporti con i clienti e assistenti alla vendita**, rilevando le loro esigenze e contribuendo ad **individuare i prodotti e/o i servizi più adeguati;**



- Implementazione di un **piano di comunicazione integrata** (*websites, media* di settori, concorsi internazionali, etc.) volto a supportare le strategie di *marketing* ed a consolidare l'immagine aziendale per le piccole imprese, mantenendo un alto livello di soddisfazione del cliente e gestendo eventuali situazioni di criticità;
- Individuazione delle aree chiave per il **miglioramento del commercio estero** attraverso analisi di costi e profitti, ricerca di nuovi clienti nelle aree estere;
- **Analisi dell'evoluzione del mercato internazionale** e aggiornamento delle normative valutarie e doganali inerenti ai prodotti trattati ed ai Paesi con cui esistono rapporti commerciali.

Profilo richiesto:

Tipologia di laurea: Laurea Triennale o Magistrale in *Business Management*, Economia, Ingegneria Gestionale, Lingue, Enologia, Agraria, Tecnologie Alimentari o inerenti.

Conoscenza delle lingue: Inglese (livello minimo: B1) e Tedesco (livello minimo: A1), oppure Inglese (livello minimo: B1) e Spagnolo (livello minimo: A1) – viene apprezzata anche la conoscenza della lingua Francese, del Cinese Mandarino, del Russo o del Giapponese.

Conoscenza informatica/software: competenze informatiche di base: Microsoft Windows (pacchetto Office), *Web Editing* (gestione di piattaforme di *e-commerce*), conoscenza dei principali strumenti di *web marketing*, gestione professionale di profili aziendali sui *social media* più efficaci.

Soft Skills: capacità di *problem solving*, flessibilità, ottime capacità relazionali e comunicative, abilità per la conduzione della vendita, impegno nell'approfondimento e nella conoscenza delle relazioni internazionali e del mercato estero, della macroeconomia e della geopolitica.

Si richiede inoltre la disponibilità a trasferte e/o trasferimenti e si necessita di personale automunito.

Competenze che il candidato dovrà aver raggiunto alla fine del percorso formativo:

- Competenze di **ottimizzazione dei costi e dei livelli di qualità della merce**, attraverso l'attuazione di piani strategici per l'export di prodotti delle piccole imprese;
- Competenze relative alla **soddisfazione delle norme e del commercio esteri** e alla modifica delle loro politiche, con aggiornamenti se necessario;
- **Preparazione di documenti di importazione ed esportazione** come fatture, documentazione doganale, avvisi preliminari e avvisi di arrivo per clienti regionali ed internazionali;
- **Capacità di *problem solving* professionali e tempestive**, assunzione delle responsabilità, capacità di analizzare dati, pianificare attività composite, gestire *budget* e valutare i risultati raggiunti;
- **Competenze di inventiva** su nuovi prodotti, che possano determinare un aumento dei volumi di vendita e un beneficio ai profitti aziendali.