

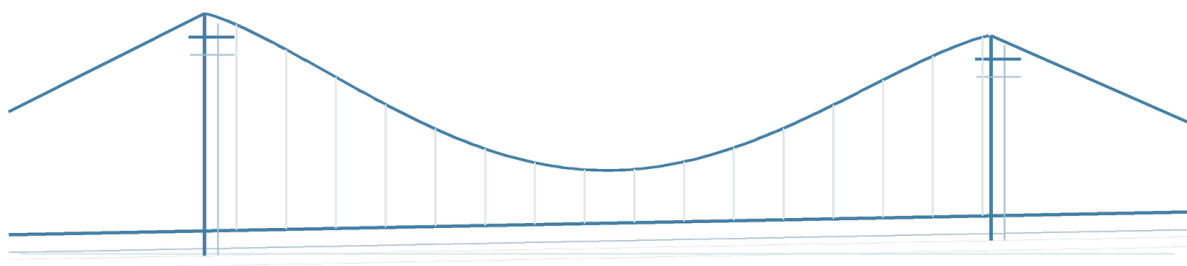
FOREIGN COMMERCIAL OFFICE TDHI

LA TUA CRESCITA OLTRECONFINE

**Un ufficio commerciale estero.
Nuove possibilità per la tua impresa.**

Competenze internazionali, operatività multilingue e strategie su misura per aiutare le piccole e medie imprese ad affrontare i mercati esteri.

STRATEGIA • MERCATI • SVILUPPO



Il tuo ponte verso i mercati internazionali.

Un progetto TDHI dedicato alle PMI italiane.

Pensare globale. Operare con flessibilità.

Per una PMI, sviluppare mercati esteri richiede metodo, relazioni, conoscenza commerciale e continuità. Non sempre, però, è necessario costruire fin da subito una struttura interna dedicata.

La proposta FOREIGN COMMERCIAL OFFICE TDHI

Affiancare all'impresa un servizio commerciale internazionale basato su esperienza di mercato, capacità multilingue e attività da remoto, con strategie definite in funzione delle sue esigenze. NON SI TRATTA DI AFFINACARE UN MANAGER Più O MENO TEMPORANEO, SI TRATTA DI AVERE INTERE DIVISIONI A SUPPORTO DELLA ATTIVITÀ COMMERCIALE INTERNAZIONALE.

La presenza internazionale non dipende dalla scrivania.

Che le attività siano coordinate dall'Italia o da un'altra città del mondo, ciò che conta è la capacità di comprendere il mercato, comunicare con gli interlocutori giusti e tradurre una strategia in azioni commerciali concrete.

UN MODELLO COSTRUITO NEL TEMPO

1989

DH Group propone il servizio a livello internazionale.

2015

TDHI Group ne promuove l'applicazione nell'area CEMEA.

2026

Il progetto viene proposto anche alle PMI italiane.

La dimensione internazionale diventa un'opportunità accessibile quando l'impresa può contare su competenze adeguate e un modello organizzativo molto più ampio dei propri obiettivi.

Dalla strategia alle attività sui mercati esteri.

Il progetto mette a disposizione delle PMI capacità e strumenti da attivare in relazione ai prodotti, ai mercati di interesse e agli obiettivi di sviluppo.

01**Strategie commerciali personalizzate**

Definizione e applicazione di approcci dedicati all'internazionalizzazione e allo sviluppo della presenza commerciale estera.

02**Competenze e comunicazione multilingue**

Interazione professionale con interlocutori internazionali attraverso competenze linguistiche e conoscenza di mercati differenti.

03**Conoscenza dei mercati e database consolidati**

Valorizzazione di esperienza commerciale e basi dati già sviluppate per orientare le attività previste dalla strategia.

04**Supporto prima e dopo le fiere o mission**

Attività commerciali di preparazione e di seguito agli eventi fieristici o mission, per dare continuità alle opportunità di relazione.

05**Nuovi prodotti, progetti e opportunità**

Valutazione delle iniziative che la PMI intende proporre sui mercati internazionali, in base al progetto e agli obiettivi presentati.

Ogni impresa ha un punto di partenza diverso.

Il perimetro operativo del servizio viene valutato in funzione delle caratteristiche dell'azienda, della sua offerta e dei mercati che desidera raggiungere.

Quando può fare la differenza per una PMI.

FOREIGN COMMERCIAL OFFICE TDHI può rappresentare una soluzione da valutare in diversi momenti del percorso commerciale.

Entrare in nuovi mercati

Per le imprese che desiderano affacciarsi all'estero e hanno bisogno di una strategia costruita sui propri prodotti.

Sostenere una crescita già avviata

Per le PMI che esportano e vogliono rafforzare le attività commerciali internazionali.

Valorizzare la partecipazione alle fiere o mission

Per preparare le attività commerciali prima degli eventi e dare seguito ai contatti successivi.

Lanciare un nuovo prodotto

Per valutare come presentare e sviluppare un'offerta o un progetto su mercati esteri selezionati.

Una risorsa anche per chi ha già un direttore commerciale estero

Il servizio non deve necessariamente sostituire la funzione commerciale interna. Può affiancarla, ampliandone le competenze disponibili e supportando l'attuazione dei programmi internazionali.

Il valore è nella complementarità.

Una PMI può utilizzare un supporto esterno qualificato per rafforzare il lavoro del proprio team senza dover assumere internamente tutte le competenze necessarie.

Più capacità commerciale. Maggiore libertà organizzativa.

La proposta TDHI nasce per rendere più accessibili alle PMI risorse specialistiche che, in una struttura dedicata, potrebbero comportare impegni organizzativi ed economici più elevati.

180

GIORNI

Flessibilità contrattuale

Il modello presentato prevede la possibilità di interrompere il servizio con cadenza di 180 giorni, secondo le condizioni da concordare contrattualmente.

Un'alternativa a una nuova assunzione

Il costo del servizio è sempre inferiore a quello di un direttore commerciale estero assunto dall'azienda.

Una struttura di competenze, non una singola figura

Approccio che valorizza capacità linguistiche, esperienza internazionale e conoscenze commerciali sviluppate dal gruppo.

Un servizio da utilizzare quando serve

Impostazione pensata per accompagnare specifiche esigenze di internazionalizzazione, senza trasformare ogni esigenza in un organico permanente.

Un investimento nell'attività d'impresa

Il costo professionale deve essere valutato anche sotto il profilo fiscale, secondo la normativa applicabile e la posizione della singola impresa. Il nostro servizio apporta alla PMI anche un vantaggio fiscale.

L'obiettivo è mettere la PMI nelle condizioni di valutare e attivare un supporto commerciale internazionale più strutturato... e se la tua azienda viene accreditata, possiamo finanziare il tuo sviluppo sino al 50% del budget necessario

Presentaci la tua impresa. Valutiamo le opportunità.

Non è necessario partire da una proposta complessa. Il primo passo è raccontarci con chiarezza l'azienda, i prodotti o il nuovo progetto che si desidera sviluppare all'estero.

01

Presentazione

Descrivi la tua PMI, i prodotti o servizi, i mercati che ti interessano e gli obiettivi che intendi raggiungere.

02

Analisi preliminare

La Divisione TDHI HUB esamina le informazioni ricevute per una prima valutazione gratuita.

03

Riscontro e confronto

L'analisi viene condivisa con il General Manager, Dr Paolo Magri, e con il richiedente in copia, per valutare possibili sviluppi.

RICHIEDI UNA PRIMA VALUTAZIONE

Segreteria internazionale

info@tdhi-italia.com

General Manager / Dr Paolo Magri

generalmanager@tdhi-international.com

ALTRE INIZIATIVE DI SETTORE DELL'ECOSISTEMA TDHI

Clever Export Assistant • Law and Advisor Assistant • Start Up • TDHI Representations

tdhi-cea.com • tdhi.padd Strategy + development • tdhistartup.com • tdhi-representations.com

Sito istituzionale / www.tdhi-italia.com

[Facebook](#) /

[Linkedin](#) /

**FOREIGN
COMMERCIAL**
OFFICE TDHI