

Un successo di incontri a Matching 2009

Dicembre 2009

Alla V^a edizione di MATCHING 2009, manifestazione annuale organizzata da CDO, Global Export ha raggiunto un obiettivo inatteso, risultando l'impresa con l'**agenda più ricca** di incontri in tutti i settori rappresentati!

Un risultato più che positivo considerando che si trattava della prima "apparizione" all'evento.

Ben **130 gli incontri one-to-one** fissati, di cui oltre il 60% richiesti da potenziali clienti ed i restanti stimolati da partners e fornitori (di servizi).

Uno stand sempre affollato quello di Global Export nei tre giorni della manifestazione, con un'agenda di 40-50 incontri al giorno... una sfida stimolante affrontata con determinazione ed impegno!

Per un risultato che ci auguriamo si traduca in un percorso di crescita da condividere nei prossimi mesi insieme alle imprese incontrate.



Area dedicata alle "Consulenze"

L'attenzione degli interlocutori si è senza dubbio focalizzata sull'esperienza di Global Export nel **creare, sviluppare e gestire rapporti commerciali con nuovi mercati e nuovi clienti**.

Lo sviluppo commerciale delle imprese manifatturiere, con un particolare interesse a portare le proprie produzioni oltre confine, è risultato uno degli **obiettivi strategici del 2010** delle imprese incontrate.



Lo stand di Global Export

Uno dei temi principali dell'edizione 2009 di Matching era l'**internazionalizzazione**, a riprova del forte e costante interesse delle piccole e medie imprese, con prodotti e soluzioni di eccellenza, ad intraprendere percorsi di crescita in nuovi mercati e ad affrontare **nuove sfide consapevoli**: della propria dimensione, certamente, ma anche e soprattutto della propria eccellenza e flessibilità.

Ed è in tale prospettiva che Global Export si pone come partner ideale, per affiancare l'impresa nel suo percorso di **sviluppo commerciale all'estero**, attraverso una serie di servizi tra cui, l'UFFICIO ESTERO "a distanza", la formula AFFARI IN FIERA ed altri servizi su misura per le imprese che muovono i primi passi all'estero (CHECK-UP, SVILUPPO EXPORT, ...) oppure servizi specialistici dedicati alle imprese che desiderano consolidare la propria presenza nel contesto internazionale (diversificazione del portafoglio clienti, ottimizzazione delle procedure import-export, gestione della contrattualistica, riduzione dei rischi, ...).

La provenienza delle imprese è su base nazionale, con una significativa presenza di aziende del centro-sud della penisola, così come numerosi i settori rappresentati ed i prodotti/servizi offerti dagli espositori.

Si ringraziano tutte le imprese (potenziali clienti, partners e fornitori) che ci hanno riservato la propria attenzione e ci auguriamo di ritrovarci per andare ancora avanti ed insieme.

Ora inizia il nostro... match!



*Lo staff di Global Export a Matching 2009
(Chiara - Elisabetta - Petra)*



www.globalexport.it