



Lavorare nel settore commerciale estero

L'addetto al settore commerciale estero di un'azienda è il professionista che intrattiene rapporti con i clienti già acquisiti o ricerca clienti potenziali all'estero, attraverso contatti diretti, contatti con associazioni estere finalizzati alla promozione di scambi e con associazioni di categoria al fine di concludere trattative di vendita.

Ricerca e sviluppa mercati internazionali, comunitari ed extracomunitari, negozia con operatori stranieri, mantiene i collegamenti con partners internazionali.

Cura i rapporti con le compagnie di assicurazione per assicurare le merci, indica il modo più idoneo di instaurare un rapporto di import/export con una azienda estera, conduce la trattativa di vendita con l'estero nel quadro degli orientamenti specifici di ogni paese.

Può operare sia in team sia con autonomia operativa, svolge una funzione di interfaccia nei rapporti tra l'imprenditore e i partner esteri. Generalmente si rapporta con gli imprenditori, uffici commerciali, partner internazionali, assicurazioni, compagnie di trasporto.

La tipologia e il grado di complessità delle attività svolte dipendono dal livello di responsabilità ricoperta ovvero dalla figura professionale in azienda.

1. Che tipo di lavoro nel settore commerciale estero?

Ecco alcune delle figure professionali che operano all'interno del settore commerciale estero:

- **Addetto commerciale estero:** supporta l'azienda nella gestione e sviluppo del proprio commercio estero. Nella pratica, spesso gli impiegati commerciali esteri ricoprono due tipologie di ruolo abbastanza diversi tra loro, lavorando a stretto contatto con il pubblico oppure svolgendo attività di back office.
 - 1) Il commerciale che lavora a contatto con il pubblico ha il compito di cercare attivamente nuovi clienti e mantenere i rapporti con quelli già consolidati. Per questo si reca alle fiere e a tutti gli incontri pubblici e si occupa di negoziare prezzi e ordini (vedi sotto "account/sales manager"). Per ricoprire questa posizione bisogna possedere una buona conoscenza delle lingue straniere, ottime doti comunicative e interpersonali, capacità di vendita, indipendenza e autonomia nella gestione del proprio lavoro.
 - 2) Chi lavora in back office si occupa invece di tutta la parte del lavoro che si svolge "dietro le quinte". In pratica prepara le offerte da presentare ai clienti, gestisce gli ordini, fa ricerche mirate su prodotti specifici, possibili clienti e mercati esteri e, in altre parole, prepara il campo per chi lavora a contatto diretto con il pubblico. In alcuni casi è suo compito ideare o supportare la preparazione di strategie di marketing (e web-marketing). Anche in questo caso è richiesta una buona conoscenza delle lingue straniere, assieme a ottime capacità analitiche, precisione, intraprendenza e la capacità di usare excel ad un buon livello.
- **Account/Sales Manager:** una delle figure professionali più ricercate nell'ambito del management, è un soggetto che si occupa di ampliare il portafoglio clienti esteri del committente e di gestire nuovi rapporti commerciali con la clientela già acquisita. L'account manager alle prime armi, ovvero il neolaureato alla prima esperienza di lavoro nel ruolo, verrà definito junior account manager; il professionista con diversi anni di esperienza, verrà definito senior account manager.
- **Agente di commercio:** La professione dell'agente di commercio è intesa in senso ampio come mediatore per la vendita di beni e servizi. Il suo ruolo è determinante per la riuscita di ogni transazione con i clienti. Si avvicina con il potenziale cliente per far sì che la trattativa si concluda con l'acquisto del bene o del servizio. Subito dopo l'ordine, la sua funzione consiste nel mantenere il contatto con il cliente acquisito, facendo in modo di renderlo un cliente "fedele", invece che soggetto di una vendita episodica. L'agente di commercio è generalmente un lavoratore autonomo che lavora per una o più aziende nell'ambito di uno specifico settore commerciale in uno o più mercati esteri di riferimento.
- **Esperto in commercio estero (Trader):** Svolge attività per lo sviluppo delle vendite all'estero e dall'estero. Segue l'evoluzione del mercato commerciale italiano, europeo o mondiale, a seconda dei casi. Deve tenersi sempre aggiornato sulla normativa doganale e valutaria, inerente al prodotto e al paese in questione; mantenere i contatti con i potenziali clienti per lo sviluppo delle vendite in Italia e all'estero; condurre le trattative di vendita, definendo le condizioni di costo del servizio. Decide la quantità e la tipologia di trasporto, i tempi di consegna e le modalità di pagamento dei prodotti da trattare. In genere, lavora in società di import-export che commercializzano prodotti vari.



Queste società vengono chiamate Trading Company di tipo specializzato, se commercializzano solo prodotti di determinati settori, oppure Trading Company di tipo generale, se trattano prodotti appartenenti a un'ampia gamma di settori. A seconda del tipo di società questo professionista viene anche chiamato Trader di settore o General trader.

- **Consulente doganale:** è la figura che garantisce le primarie informazioni di mercato utili per l'interscambio e per gli investimenti che si intendono realizzare. Intrattiene rapporti professionali con Istituzioni ed Enti. Conosce in maniera generale le diverse situazioni di mercato, la natura merceologica delle merci e dispone di una approfondita conoscenza delle regole doganali ancora in uso in alcuni Stati aderenti che spesso sono contrastanti con il dettato del codice comunitario, causando scompensi operativi, ritardi, errate tassazioni, mancate autorizzazioni. Cause che provocano complesse difficoltà agli operatori economici interessati. Si tratta di una figura professionale molto specializzata che richiede di solito corsi di specializzazione mirati o una elevata seniority unita ad un aggiornamento continuo.

2. Requisiti generali

Capacità e abilità:

- Spirito di iniziativa
- Facilità ad instaurare rapporti
- Capacità di ascolto e di mediazione
- Flessibilità
- Conoscenza delle lingue, in particolar modo della lingua inglese
- Conoscenza dell'informatica e degli strumenti telematici
- Conoscenza delle strategie di marketing
- Conoscenza delle tecniche di negoziazione (per i ruoli più specializzati e di maggiore responsabilità).

3. Come muovere i primi passi

Per muovere i primi passi in questo settore è importante svolgere esperienze sul campo già durante il periodo degli studi universitari. A tale scopo, svolgere uno stage curricolare e/o volontario in un'azienda internazionalizzata all'interno del settore commerciale estero potrebbe fare la differenza una volta che, conseguito il titolo di studio, si volesse avviare una carriera in quest'ambito professionale.

Il consiglio per i neolaureati interessati a questo profilo professionale è quello di consultare con continuità le offerte di lavoro che vengono segnalate dalle agenzie private di lavoro, il centro per l'impiego e l'ufficio stage e job placement della propria Università. E' bene sapere che in questo settore molte offerte non vengono pubblicizzate direttamente dalle aziende tramite canali di ricerca on line. Per intercettare eventuali necessità, è bene ricorrere con metodo e continuità anche allo strumento della "candidatura spontanea" da indirizzare alle aziende del settore commerciale di interesse nel territorio di riferimento. Un altro strumento molto efficace è **LinkedIn**: si consiglia di predisporre in modo accurato il proprio profilo, ricercare on line le offerte di lavoro e costruire un network di collegamenti utili per il proprio obiettivo professionale (ex studenti del proprio Ateneo che svolgono già questo lavoro, uffici risorse umane delle aziende di proprio interesse, agenzie di lavoro, ect..).

Nel mondo del commercio estero potrebbe essere di utilità seguire percorsi di specializzazione post lauream.

Le Regioni organizzano spesso corsi di formazione professionale per esperti nel commercio estero, a vario livello e di varia durata. Solitamente si tratta di corsi gratuiti annuali riservati a diplomati o laureati. Inoltre l'ICE, l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, con sede centrale a Roma e uffici in tutto il mondo, organizza corsi di specializzazione in commercio estero rivolti per lo più a neolaureati in discipline giuridiche, economiche e sociali; agli studenti di questi corsi vengono offerte alcune borse di studio della durata media di sette-otto mesi. Per maggiori informazioni: <http://www.expotraining.ice.it>

È importante poi, una volta inseriti nel mondo del lavoro, provvedere all'aggiornamento professionale, attraverso corsi specifici e letture di settore, per adeguarsi rispetto a quelle che sono le tecniche di vendita più innovative.



4. Riferimenti utili

- ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
www.ice.it
- AICE – Associazione Italiana Commercio Estero
www.aicebiz.com
- Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'estero
www.assocamerestero.it
- Confindustria
www.confindustria.it
- SACE SIMEST
www.sacesimest.it
- Sviluppo Umbria
www.sviluppumbria.it
- Umbria Export
www.exp.it