

Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento

Piazza Dante 15, 38122 Trento

Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615

uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 147 del 26/01/2017

Si è svolta oggi la cerimonia inaugurale del 5° executive master in wine export management

Vino: al via WEM 5, percorso d'eccellenza per creare export manager

Ha aperto i battenti oggi, alla Fondazione Edmund Mach, il 5° executive master in wine export management, il percorso formativo di eccellenza per esperti di commercio estero di vino, con 25 aspiranti manager scelti fra una rosa di 75 candidati provenienti da tutta Italia. Evento di apertura al Palazzo della Ricerca e Conoscenza con presentazione del piano didattico e delle attività, seguita dal seminario sulla professione export manager con l'esperto di commercio internazionale e di processi di internazionalizzazione, Alessio Gambino.

Chi è l'export manager? E' una figura professionale che segue l'azienda nei mercati di destinazione, con il complessivo obiettivo di sviluppare il business estero. Finora la Fondazione Mach ha formato più di cento esperti. Un bravo Export Manager deve conoscere una o più lingue, avere forti doti commerciali e di negoziazione, conoscere il web e le nuove strategie di comunicazione. Deve essere una persona intraprendente, capace di lavorare per obiettivi.

Obiettivi corso. Fornire le competenze gestionali che sono indispensabili per l'export manager, ma che ancora di più sono "vitali" per tutte le aziende che vogliono affacciarsi ai mercati internazionali o potenziarne la loro presenza.

Formula Executive. Concepita per conciliare lavoro e studio, grazie alla struttura modulare che comprende lezioni ed esercitazioni in aula il venerdì più il sabato, a settimane alterne, per complessivi 10 appuntamenti (140 ore totali). WEM si svolgerà alla FEM con formula week – end dal 27 gennaio al sabato 27 maggio.

Docenti. Sono professori universitari, ricercatori, professionisti, consulenti, specialisti del settore enologico e del processo d'internazionalizzazione delle imprese. Il master si avvalerà di testimonianze ed esperienze di responsabili di alcune primarie aziende vinicole italiane con profilo "export oriented". Iscritti. È indirizzato a neolaureati (di primo o secondo livello), addetti commerciali, ma anche a piccoli imprenditori del settore vitivinicolo che ambiscono ad acquisire, o perfezionare, le competenze nella gestione dell'export del vino. Avere competenze di export management può essere un'esigenza di figure professionali molto diverse nel mondo del vino: il piccolo produttore, magari vitivinicoltore, l'enologo "tuttofare" della piccola cantina, il responsabile commerciale della piccola e media azienda, il proprietario/imprenditore che si occupa a 360° della gestione. Indispensabile buona conoscenza della lingua inglese (riferimento livello B1).

Programma Wem 5. Il percorso formativo del Master è imperniato su 10 moduli che costituiscono le 140 ore di formazione in aula. Le macro aree di approfondimento sono: scenario vitivinicolo italiano e mondiale: produzione, consumi e tendenze; il nuovo profilo dell'export manager; marketing del mondo del vino; organizzazione dei principali mercati internazionali; la comunicazione del vino on line; attitudini ai consumi di vino e comunicazione interculturale; i canali distributivi; comunicare per vendere; le opportunità delle misure di finanziamento dell'unione europea; il binomio identità-relazione per affrontare i mercati.

Il seminario "Professione Export Manager - Crescere sui mercati esteri". Il tema trattato è l'export e l'importanza per le aziende di contare su figure professionali preparate. "Le imprese vitivinicole -spiega Alessio Gambino- hanno sempre più bisogno di entrare o consolidarsi commercialmente nei mercati esteri. Per poterlo fare in modo duraturo e non occasionale hanno bisogno di figure professionali interne che abbiano le competenze necessarie per supportare i processi di internazionalizzazione". Il lavoro di un export manager è complesso, richiede studio, analisi, capacità di ascolto ed osservazione. "Bisogna dedicare energie fisiche e mentali importanti, spesso affrontando viaggi lunghi e frequenti in Paesi con culture

diverse e non immediatamente comprensibili. Il supporto dell'impresa diventa fondamentale per per raggiungere i risultati attesi e pertanto anche gli imprenditori devono investire con risorse finanziarie adeguate e sempre più crescenti". Alessio Gambino lavora presso CEO IBS ITALIA e Founder Exportiamo.it; esperto di commercio internazionale e di processi di internazionalizzazione, è coordinatore MBA presso l'Università G. Marconi, docente della Business School del Sole24Ore, Exportiamo Academy, NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale, IPSOA e Tem Academy dell'ICE. (sc)

Fotoservizio Fem e Filmato Ufficio stampa PAT

()