



**Bonferraro
Editore**

www.bonferraroeditore.it



Comunicato stampa

Il 22 settembre alla “RemTechExpo” di Ferrara un workshop di approfondimento sui temi del libro:

“Export Management. Manuale di Internazionalizzazione d’Impresa”

Il nuovissimo volume sui segreti dell’export rivelati dal manager Joe Santangelo per Bonferraro editore

Dopo il successo di pubblico al Salone del Libro di Torino, il corposo volume **“Export Management. Manuale di Internazionalizzazione d’Impresa” (Bonferraro editore)** verrà presentato alla “RemTechExpo” di Ferrara, l’evento internazionale più specializzato sulle bonifiche dei siti contaminati, la protezione e la riqualificazione del territorio.

L’occasione è un workshop omonimo, che si terrà il 22 settembre presso la Sala Verde dalle 14.30 alle 16.30, tenuto dall’autore Joe Santangelo, dirigente bilingue, eclettico e multitasking, che si spende puntualmente in azioni al fine di promuovere la cultura dell’internazionalizzazione d’impresa. Il laboratorio, indirizzato alle aziende RemTEch espositrici e a quanti gravitano nel mondo del management, oltre a presentare il libro, avrà anche un taglio specifico sul significato più profondo dell’internazionalizzazione delle imprese di servizi nel settore delle tecnologie ambientali.

Santangelo – Vice President di MPT S.p.A. ed Export Manager di Petroltecnica S.p.A., società di Bonifica ambientale, operante tra la Cina, la Turchia e Medio Oriente - focalizzerà l’attenzione sugli strumenti di marketing intelligence, di marketing strategico e operativo, quindi sulla pianificazione e sul controllo delle strategie export, per giungere agli strumenti di attività commerciale tout court, intendendo con essi la ricerca attiva di partner commerciali, la creazione e gestione di reti vendita, le varie azioni di follow up, la partecipazione a consessi internazionali e la gestione della corretta comunicazione aziendale rivolta all’export.

«Svolgo l’attività di Export Manager da più di un decennio e ho dovuto formare svariati profili, appartenenti ad altrettante posizioni, sia manageriali che commerciali. Il volume – nella mia visione – colma una lacuna letteraria alquanto sorprendente: esiste una vasta letteratura di monografie, focalizzate su ciascuno dei temi presenti nel volume, tutte finalizzate a dettagliare un aspetto specifico del problema: **diritto commerciale internazionale, strategia di conduzione d’Impresa, Cultural-Cross Over, strategia di penetrazione del Mercato, Business Planning, International Ventures e altro.** Ma in realtà non esiste ancora – sul mercato librario – un testo che tratti di tutti questi argomenti contemporaneamente, soprattutto evidenziando e radicalizzando tutte le interconnessioni presenti tra questi. In secondo luogo mi è sembrato intelligente scrivere un testo che coniugasse ponderatamente una significativa mole di esperienze, con una parte più accademica. L’obiettivo da conseguire era quello di fornire al lettore – Operatore, Imprenditore, Studente, Manager – una matrice multidisciplinare, entro la quale inquadrare precisamente il problema e lo stato corrente del processo di internazionalizzazione dell’Impresa».

Il volume, infatti, fornisce suggerimenti operativi e consegna al lettore gli strumenti per inquadrare ogni fase, problematica, piano o semplicemente ogni relazione alla luce di un quadro

organico che comprenda buona parte degli aspetti che ineriscono al processo di Export e Internazionalizzazione d'Impresa.

L'autore - originario di Bari ma cittadino del mondo, che dal prossimo 23 settembre comincerà una docenza semestrale a Roma su "Managerial Engineering" (Economia Gestionale), presso la I.A.R.-International Academy of Rome, all'interno del Master in Global Management - ha concepito il corposo testo di circa 600 pagine in maniera scorrevole, non prevedendo una ripartizione in "aree", cara all'ambiente accademico e formativo, ma prefiggendosi di guidare il lettore/operatore dal momento del concepimento dell'idea a quello dell'incasso: si è scelto, dunque, di adottare un criterio logico e cronologico piuttosto che tematico. Dopo un'attenta analisi, affrontata con il metodo SWOT, a corredo di ogni approfondimento sono trattati gli aspetti più critici e rischiosi di ogni fase, cercando di sottolinearne quelli pragmatici. Laddove utile e possibile – infine – è stato riportato uno schema di pronto utilizzo che raccomanda: il Piano d'Azione, il Valore dell'Investimento e i Tempi dello stesso.

"EXPORT MANAGEMENT Manuale di Internazionalizzazione d'Impresa" (Bonferraro editore) arricchisce la collana "Marketing e Comunicazione".

L'ufficio stampa

