

TBM > FACCIAMO RETE CON LE PMI ED EROGHIAMO VOUCHER DA 10.000€ A FONDO PERDUTO

La TBM lancia il progetto #iostoconglimprenditori

È partito dal Lazio, ed ora è pronto ad espandersi in tutta Italia, il progetto #IOSTOCONGLIMPREDITORI lanciato dalla società di consulenza TBM - Temporary Business Management - per aiutare le PMI a vendere i propri prodotti in Italia e all'estero. Un'idea fortemente voluta dal Ceo di TBM, Francesco Salvadori, e dedicata alle micro, piccole e medie imprese italiane che, chiamando il numero verde 800 035 449, potranno beneficiare di un voucher da 10 mila euro, a fondo perduto, per creare o ampliare la propria rete commerciale in Italia oppure affidarsi ad un TBMEstero per la vendita dei propri prodotti sui mercati internazionali. Unico requisito richiesto dimostrare un calo del fatturato del 20% rispetto all'anno precedente o nell'ultimo biennio. Il progetto è quello di scommettere insieme all'imprenditore che avrà così la possibilità di sostenere solo una piccola parte delle spese. Obiettivo comune è quello di sviluppare il comparto commerciale delle aziende, incrementare il fatturato e rilanciare le PMI italiane e quindi il Made in Italy. "In un periodo storicamente difficile come quello che stanno vivendo soprattutto le aziende italiane più piccole -

spiega il Ceo di TBM, Francesco Salvadori - abbiamo deciso di lanciare questo progetto per fare rete tra aziende.

Abbiamo deciso di metterci in gioco e di fare di più: vogliamo aiutare concretamente gli imprenditori come noi con voucher da 10 mila euro che, a differenza di quelli erogati dal Mise e nei quali è sempre più difficile rientrare, sono a fondo perduto. #IOSTOCONGLIMPREDITORI è un progetto che ha, come unico obiettivo, quello di produrre ricchezza e occupazione oltre a rappresentare - commenta ancora il fondatore di TBM - un aiuto concreto per le piccole imprese italiane che vogliono allargare, o creare da zero, la propria rete commerciale sia in Italia che nei Paesi esteri dove TBM è l'unica società che ha già all'attivo una rete capillare di vendita specializzata per settori di produzione".

Il metodo TBM è un metodo innovativo che sta riscuotendo grandi consensi, e successi economici, da parte delle aziende che usano questo servizio e nasce dalla necessità di ideare servizi ad hoc per le micro e PMI per riuscire ad essere più strutturate e competitive sui mercati.

La Temporary Business Management aiuta le aziende a creare una propria rete com-



FRANCESCO SALVADORI - CEO DI TEMPORARY BUSINESS MANAGEMENT

merciale, o ad ampliare quella già esistente, avvalendosi di Direttori Commerciali in outsourcing, ovvero figure professionali che vengono "affittate" per un periodo stabilito dalle aziende che in questo modo hanno meno costi. I nostri TBManager selezionano, formano e gestiscono la rete commerciale per quanto riguarda il servizio Italia, per quanto riguarda invece quello estero TBM può contare su manager che risiedono nei Paesi di riferimento scelti dove già gestiscono una propria rete vendita capace, da subito, di generare nuovo fatturato. TBM, con oltre 50 collaboratori, ha recentemente aperto sedi in tutta Europa per favorire e velocizzare gli scambi commerciali tra le aziende italiane ed esportare il Made in Italy. Grazie ad una formazione costante e al

nostro metodo innovativo, e grazie alla nostra banca dati, TBM rappresenta, ad oggi, la soluzione più strutturata ed efficace per chi vuole iniziare o continuare a vendere all'estero i propri prodotti e per chi desidera rafforzare la copertura commerciale sul mercato italiano.

L'ANALISI DI MERCATO

Primo passo fondamentale del metodo TBM è l'analisi di mercato. Il nostro comparto analisi, formato da esperti del settore, prende in esame i mercati in modo assolutamente scientifico, riuscendo ad individuare quelli più adatti, a seconda del prodotto del cliente. La nostra analisi di mercato rappresenta una vera e propria strategia di penetrazione sui mercati, necessaria per individuare i migliori canali di distribuzione.



> L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE AZIENDALE

Nasce TBMAcademy in tutta Italia corsi di formazione per manager e venditori

La formazione del personale consente all'azienda di rimanere competitiva in un contesto storico in cui l'evoluzione è decisamente rapida e la concorrenza, soprattutto in alcuni settori, alta. Una maggiore flessibilità professionale dei dipendenti si può ottenere solo attraverso lo sviluppo e il potenziamento delle risorse umane interne e la capacità di adeguarsi a cambiamenti tecnologici, culturali e sociali. Ecco perché la formazione è necessaria e indispensabile per motivare i dipendenti a crescere, ad acquisire maggiori competenze e a svolgere, nel miglior modo possibile, i propri compiti tenendo ben presente gli obiettivi da raggiungere. Da qui nasce TBMAcademy che si occupa della formazione del personale. L'importanza della formazione aziendale è diventata, soprattutto negli ultimi anni, uno strumento fondamentale per raggiungere una migliore qualità del lavoro

in tutti i comparti. Le aziende italiane hanno bisogno di professionisti veri che le rappresentino, di figure commerciali che, senza una formazione adeguata, non potranno mai dare il massimo risultato. TBMAcademy, lavorando in stretta sinergia con l'imprenditore, costruisce un piano di formazione adeguato alle esigenze aziendali. I corsi di formazione, organizzati da TBM, infatti sono rivolti a tutte le figure aziendali che hanno bisogno di affiancare la teoria alla pratica: Manager, commerciali, Team Leader ed imprenditori su temi come tecniche di vendita, etica, la motivazione e lo sviluppo del proprio potenziale per le vendite, la leadership e molto altro. Saper analizzare il mercato e la concorrenza, individuare i clienti, strutturare una strategia di vendita e saper fidelizzare i clienti migliori sono sicuramente alcune delle strategie che assicurano un maggior successo.



Temporary
Business
Management

Sviluppo reti commerciali

Esporta il tuo made in Italy con TBM

Anche tu puoi sviluppare i mercati esteri per la tua azienda.

Vuoi sapere come?

OTTIENI UN PREVENTIVO GRATUITO

Soluzioni strategiche commerciali per far crescere il tuo business all'estero



**OLTRE 10 ANNI
DI ESPERIENZA**
A FIANCO DELLE AZIENDE



**OLTRE 350 MILIONI
DI POTENZIALI CLIENTI**
PRESENTI NELLA NOSTRA
BANCA DATI INTERNAZIONALE



**OLTRE 150 AZIENDE
CRESCIUTE**
GRAZIE AL NOSTRO METODO

Numero Verde
800 035 449

Via Caldara n. 8 - Latina
info@tbmanagement.it
tbmanagement.it

