

Exportchef att hyra

Hyr en Exportchef från Scoreline, som snabbt hjälper Dig och företaget till lönsam exportutveckling på rätt utvalda marknader!

Svensk Industri har en enorm exportpotential inom gruppen små- och medelstora företag! Sverige har också ett mycket stort tekniskt kunnande inom flera efterfrågade produkt- och tjänsteområden, t.ex. miljöteknik, transportsystem, innovationsteknologi och tjänstesystem, för att nämna några. Men det finns många fler områden med stor exportpotential!

Om Ditt företag är ett mindre- eller medelstort svenskt företag, som har en väl fungerande organisation, med bra produkter, leveranskapacitet, bra referenskunder, goda tekniska förutsättningar att expandera, samt ser möjligheter "runt hörnet", så borde Ditt företag också tillhöra gruppen – svenska lyckosamma exportföretag!

Att lyckas med export, är dock inte lika lätt som att lyckas på hemmamarknaden. Här hemma talar man samma språk, känner till kulturen, kunderna har oftast värderingar, som man känner igen, man har byggt relationer, som man kan använda vid nykundsbearbetning etc. etc.

Att välja och starta upp en ny exportmarknad är inte lika lätt. Många nya exportföretag "hittar" sin exportmarknad t.ex. på en utlandsmässa. Man träffar trevliga, entusiastiska människor, som vill att man skall exportera till en eller flera exportmarknader. En annan orsak kan vara att man blir övertalad av någon man känner väl, att exportera till den eller den marknaden, där det enligt personen finns enorma affärsmöjligheter.

En felsatsning kan kosta stora och onödiga pengar. Den kan också skapa en felaktig bild av företaget, som får företaget att hamna i dålig dager gentemot såväl potentiella, som existerande kunder. Resultatet av en felsatsning kan också signalera okunnighet och ge missmod och osäkerhet, både inom företaget och på marknaden – eller ännu värre i media.

Företag, som har hyrt en extern och erfaren Exportchef, har kunnat undvika flera misstag initialt. Företaget har fått rådgivning och konkret sälj – och administrativ hjälp i det viktiga inledande och det fortsatt löpande exportskedet. Dessutom ger denna resurs många gånger snabbt tillgång till fler utökade kundkontakter, på nya och rätt utvalda exportmarknader.

Med en **Exportchef att hyra** från **Scoreline**, får företaget hjälp med att snabbt bygga upp en exportorganisation, anpassad efter de behov som finns idag och som kommer att behövas i framtiden.

Användandet av en Exportchef Att Hyra har medfört att företagen minskar risken på satsningar på fel marknader. Riskerna kan handla om onödigt dyra omvägar, kontrakt med utlandskunder, som man inte bör sälja till, samt en marknad, där de egna produkterna måste ändras så mycket för att bli godkända, att satsningen inte lönar sig etc. etc.

Allt sammantaget gör att rätt exportsatsning blir mer lönsam från början och grunden läggs för en fortsatt positiv expansion, om man väljer att följa en noga och realistiskt skapad strategisk plan.

Hur arbetar en Exportchef att hyra?

En Exportchef Att Hyra kan arbeta för ett eller flera, upp till 4 företag samtidigt. En Exportchef arbetar med avgränsade exportprojekt, eller tar ett helhetsansvar för alla arbetsuppgifter, kopplade till exportverksamheten på företaget. Detta genomförs på hel- eller deltid under en period av lämpligtvis 1-3 år. Kortare tidsinsatser är dock också möjliga.

- Exempel på sådana uppgifter som behöver lösas och som en Exportchef kan utföra är:
- Gå igenom företagets sortiment och exportförutsättningar
- Upprätta en marknadsplan
- Göra ett marknadsval
- Utveckla rationella exportrutiner
- Genomföra sälj- och produkttester på utvalda marknader
- Hjälpa till med etablering på nya marknader
- Genomföra förhandlingar och exportaffärer
- Hjälpa till att bygga upp en exportorganisation

Allt detta sker givetvis i samverkan och i samråd med företagsledningen.

Vem är en Exportchef att hyra?

Rätt bakgrund och förutsättningar

Samtliga våra Exportschefskonsulter, idag 10 st, många fler är också på väg in till Scoreline, är seniora personer med stor exporterfarenhet. De är till övervägande del i ålder från 40 år och uppåt, med en lång och gedigen erfarenhet från olika exportmarknader. Alla har arbetat många år inom olika nationella och internationella företag och känner väl till de mindre- och medelstora företagens villkor. Många har levt och arbetat utomlands i flera år och känner till de villkor som gäller på lokala marknader och inom olika kulturer. De är också alla kvalitetssäkrade hos oss, med en känd referensbild och alla kan tydligt presenteras med ett komplett CV.

Vad kostar det att anlita en Exportchef att hyra?

Prisbild – anpassad till mindre och medelstora företag.

- Kostnaden är låg i förhållande till insatsen. Företaget avgör självt hur stor insats i tid som man behöver.
- Utifrån en gemensam dialog och en inledande diskussion kommer vi fram till hur omfattande insatsen behöver vara. Dessutom kan flera företag – upp till 4 företag samt i digt dela på en Exportchef, vilket medför lägre kostnad för varje företag.
- Företaget får en kostnadseffektiv lösning, som innebär att företaget betalar endast för överenskommen arbetstid.
- Inga extra kostnader, såsom sociala avgifter, pensionsförsäkring, sjukdom och sjuk försäkring, rekryterings- och uppsägningskostnader, samt eventuella förmåner, allt ingår i det månatliga fakturerade beloppet.

Varför välja Scoreline som leverantör för en Exportchef att hyra?

Vi har flexibla exportchefer, som är redo att snabbt rycka in innebär levernas direkt utan långdragen introduktion, samt effektiva resurser som skapar snabba resultat.

Kontakta oss gärna för mer information!

Med vänliga hälsningar

Christer Dyrwoold

VD

E-post: christer.dyrwoold@scoreline.se

Tel: 08-689 99 40