



“Tramite il supporto del Temporary Export Manager ed una prima analisi di valutazione, Stabia Alluminio Srl ha inquadrato una serie di mercati ricettivi al core business aziendale.

A seguito della raccolta di informazioni sui competitor di riferimento e grazie ad una profilazione mirata, sono stati rintracciati i migliori intermediari del commercio nelle varie aree e contattati per un’eventuale richiesta di collaborazione.

Tramite azioni di formazione on the job e collaborando con le risorse presenti, l’azienda è riuscita nel breve periodo ad attuare la prima vendita nel mercato israeliano, utile per una maggiore conoscenza del prodotto”

