



PROMOS

## **Avviso di indagine di mercato finalizzata all'affidamento diretto del servizio di progettazione e avviamento di un percorso di accompagnamento delle imprese italiane sui mercati europei e in particolare: Germania, Francia, UK, Belgio e Olanda per i settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali**

### **Premessa**

Promos, Azienda Speciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio di Milano – di seguito, il “committente” – ha necessità di progettare ed avviare un percorso di accompagnamento delle imprese italiane su uno o due mercati Europei che verranno identificati da Promos tra i seguenti: **Germania, Francia, UK, Belgio e Olanda**.

L'iniziativa rappresenta per le aziende italiane un'occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal/i mercati europei identificati tra quelli sopra citati e permettere alle aziende che parteciperanno di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali attraverso la ricerca personalizzata di **potenziali partner locali** (importatori, distributori, clienti finali, fornitori, produttori locali).

Per la realizzazione di questa iniziativa Promos intende avvalersi della collaborazione di un soggetto che contribuisca a svolgere alcune delle attività previste dal programma.

Il presente avviso ha lo scopo di esplorare le possibilità offerte dal mercato al fine di affidare direttamente il servizio, ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. A del D.lgs. n. 50/2016 e non comporta l'instaurazione di posizioni giuridiche od obblighi negoziali. Promos si riserva la facoltà di sospendere, modificare o annullare, in tutto o in parte, la presente indagine di mercato, nonché di procedere all'affidamento del servizio anche in presenza di un'unica candidatura valida. Il presente avviso viene pubblicato sul sito web di Promos per consentire agli operatori interessati e in possesso dei requisiti richiesti di partecipare alla presente indagine.

### **Il servizio richiesto**

L'Affidatario dovrà essere in grado di offrire i servizi di seguito descritti per tutti i mercati indicati in premessa. A seconda dei mercati che poi verranno prescelti da Promos e dalle aziende sue clienti, l'attività si svolgerà in tutti o in alcuni di tali mercati obiettivo.

L'Affidatario dovrà svolgere le seguenti attività, divise per fasi. I servizi di accompagnamento si dovranno articolare in tre fasi differenti, e il presidio commerciale dovrà durare complessivamente 8 mesi consecutivi:

#### **1. ATTIVITÀ DI ASSISTENZA IN AZIENDA PER APPROFONDIMENTO DEL MERCATO**

Attraverso occasioni di contatto e confronto tra il fornitore e l'azienda verranno evidenziate le specificità dell'impresa. Sulla base di esse verrà studiata e realizzata un'apposita campagna di intervento andando ad agire su un massimo di 2 mercati, selezionati in collaborazione con l'azienda.

#### **2. TRAINING DEL REFERENTE COMMERCIALE E PREDISPOSIZIONE DELLA STRATEGIA**

Si richiede che il fornitore sia disponibile ad effettuare una prima fase di training per acquisire competenze tecniche sui prodotti e la produzione aziendale, preferibilmente presso la sede dell'azienda e/o da remoto (skype e conference call) o in modalità da definirsi e che analizzi il fabbisogno dell'azienda in relazione al mercato, identificando le **strategie ottimali di penetrazione** nel Paese.

### **3. PRESIDIO COMMERCIALE CONTINUATIVO FINALIZZATO ALLA RICERCA PARTNER NEI MERCATI PRESCELTI**

Il fornitore dovrà individuare la location/ufficio/sala per la realizzazione del presidio commerciale.

Il fornitore dovrà individuare in loco una persona, preferibilmente madrelingua, con le competenze e l'esperienza atta a ricoprire la figura di referente commerciale in nome e per conto delle imprese italiane. La figura commerciale dovrà disporre di un indirizzo e-mail ed un numero di telefono dedicato con cui gestirà le corrispondenze in nome e per conto dell'azienda italiana.

La figura commerciale dovrà:

- **rappresentare a livello commerciale** le imprese italiane sul territorio identificato per **un periodo** complessivo di **8 mesi**;
- **ricevere un training sul prodotto/servizio (v. fase 2)**;
- **ricercare** continuamente **opportunità e nuove relazioni per lo sviluppo di business** nel settore di appartenenza dell'azienda, che afferirà ai settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali per ciascuna impresa in base ai prodotti proposti;
- **monitorare identificare e intercettare nuove opportunità commerciali, offerte di investimento dal Paese e bandi di gara ed interlocutori** ritenuti più interessanti per sviluppare sempre nuove occasioni di business nel settore di riferimento; il fornitore dovrà indicare un elenco di circa 20/25 nominativi referenti di potenziali interlocutori;
- **aggiornare** l'impresa italiana attraverso un **report mensile** relativo all'andamento dell'inserimento / consolidamento della presenza commerciale in loco;
- effettuare **incontri b2b** con controparti selezionate e visite aziendali mirate tramite la figura commerciale identificata (i costi di trasferta della figura commerciale identificata per questa attività devono ritenersi inclusi nel prezzo che il fornitore offrirà per questo servizio).

Obiettivo del **presidio commerciale continuativo** è identificare controparti interessate ai prodotti/servizi proposti dall'azienda italiana.

### **REQUISITI PARTICOLARI**

Si richiedono al fornitore i seguenti requisiti, al fine di sviluppare un'attività adeguata e costante sul mercato:

- dimostrare di essere attivo nei mercati di riferimento per questo servizio (Germania, Francia, UK, Belgio e Olanda) eventualmente anche tramite una rete di corrispondenti in loco o tramite una sede o un'unità locale (le modalità di presenza sulle varie sedi locali dovranno essere descritte nell'offerta, come di seguito indicato);
- comprovata esperienza nei settori **Automotive, Beni Strumentali e Impiantistica** attraverso l'invio di una breve presentazione aziendale, come di seguito indicato, con caratteristiche di dettaglio in merito alla propria organizzazione e alle esperienze pregresse relative a settori menzionati;
- preferibilmente disporre di personale madrelingua;

- eventuale disponibilità a erogare, al termine degli 8 mesi di presidio commerciale, il servizio di agenzia diretta in favore delle aziende clienti di Promos, laddove interessate.

**Budget e Durata:**

Il costo dell'erogazione del servizio descritto dovrà ammontare a massimo € 6.500,00 per impresa seguita. Si stima il coinvolgimento di circa 6 imprese e quindi un ammontare complessivo del contratto di € 39.000,00 più IVA ove dovuta. Il costo che verrà offerto dai fornitori si intenderà comprensivo di tutte le spese previste per lo svolgimento delle attività sopra descritte. Il corrispettivo effettivo corrisponderà ai servizi che verranno effettivamente attivati, tramite comunicazione scritta via email all'Affidatario, e ricevuti, moltiplicati per i rispettivi prezzi unitari contrattuali.

Il contratto che verrà sottoscritto con il fornitore individuato avrà durata dalla data di avvio fino al 31 dicembre 2019 (l'ultimo incarico di 8 mesi potrà essere attivato entro il 30 aprile 2018). La scadenza del contratto si intende comunque condizionata al raggiungimento del valore stimato massimo del contratto

**Contenuto e valutazione della proposta:** Sarà oggetto di valutazione una proposta del fornitore contenente:

- Un **PREVENTIVO ECONOMICO**, con il costo di dettaglio di ognuna delle fasi sopra descritte;
- Una **PROPOSTA TECNICA** con una presentazione aziendale (in cui siano descritte le modalità di presenza – diretta o tramite una rete di collaboratori da descrivere – nei Paesi interessati da questa indagine di mercato), dei clienti di riferimento o delle esperienze nell'erogazione di servizi analoghi a quelli richiesti, dei profili professionali delle persone che lavoreranno al presente incarico e delle modalità di collaborazione con il committente.

Le proposte ricevute si intenderanno impegnative per il fornitore per un periodo di massimo 60 giorni. Esse non saranno, invece, in alcun modo impegnative per il committente, per il quale resta salva la facoltà di poter procedere a eventuali successive e ulteriori iniziative volte all'affidamento del servizio di cui all'oggetto.

**Richiesta di chiarimenti:** eventuali chiarimenti sulla presente indagine di mercato possono essere richiesti all'ufficio Acquisti A.S. – Affidamenti Diretti, tramite email all'indirizzo: [ufficio.acquisti@mi.camcom.it](mailto:ufficio.acquisti@mi.camcom.it).

**Modalità di presentazione della proposta:** l'offerta dovrà essere inviata tramite email all'indirizzo [ufficio.acquisti@mi.camcom.it](mailto:ufficio.acquisti@mi.camcom.it). L'email dovrà riportare nell'oggetto la seguente dicitura: **“Offerta percorso di accompagnamento sui mercati europei”**.

**Termine per la presentazione della proposta:** ore 12.00 di lunedì 3 aprile 2017

**Responsabile della gestione della procedura:** Luca Sassi

Si ringrazia per la collaborazione e si porgono i migliori saluti.

*Si precisa che, ai sensi del D.Lgs n. 196/2003, i dati raccolti saranno trattati esclusivamente per le finalità indicate nel presente avviso.*