

Avviso di indagine di mercato finalizzata all'affidamento diretto di servizi di Presidio Commerciale in Germania per imprese italiane dei settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali.

Premessa

PROMOS, Azienda speciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi, di seguito il "Committente", intende realizzare servizi di accompagnamento strutturato a favore delle imprese italiane dei settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali in Germania, attraverso Presidi Commerciali per le imprese coinvolte.

I servizi di Presidio Commerciale hanno lo scopo di promuovere lo sviluppo commerciale delle imprese, favorire l'acquisizione di quote di mercato, incrementare fatturati e generare nuovi business nel mercato Tedesco, un'occasione per le aziende selezionate da Promos di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali, in particolare clienti dei settori industriali oggetto del presente avviso, e la realizzazione di business Development del mercato.

Per la realizzazione dei servizi il Committente ha la necessità di avvalersi di uno o più fornitori con conoscenze e competenze specifiche in uno o più settori industriali e presenti sui mercati target con una sede diretta o una rete di corrispondenti locali.

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.

Ai sensi della Linee Guida ANAC n. 4 di attuazione del su citato D.Lgs recanti "Procedure per l'affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione degli elenchi di operatori economici" aggiornate al D.Lgs. n.56/2017 con delibera del Consiglio ANAC n. 206 del 1/3/2018, paragrafo 3.6. , **si informano gli operatori economici che il presente avviso è aperto a tutti gli interessati e che, pertanto, Promos non attuerà alcuna limitazione in ordine al numero di operatori economici tra i quali effettuare la selezione.**

Il presente avviso viene pubblicato sul sito web di Promos per consentire agli operatori interessati e in possesso dei requisiti richiesti di presentare offerte.



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti

L'indagine in oggetto 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 offerta valida.

Le proposte ricevute si intenderanno impegnative per il fornitore per un periodo di massimo 60 giorni, mentre non saranno in alcun modo impegnative per la Stazione Appaltante, per la quale resta salva la facoltà di procedere o meno a successive e ulteriori richieste di offerte volte all'affidamento del servizio in di cui all'oggetto. La Stazione Appaltante si riserva, inoltre, di negoziare il contenuto delle proposte ricevute.

Servizio richiesto

Si chiede di proporre il servizio di Presidio Commerciale continuativo, che andrà opportunamente descritto dai fornitori nella loro offerta tecnica di cui infra, per la durata di **9 o 12 mesi** in Germania.

Il servizio sarà erogato attraverso l'assegnazione di una risorsa che lavorerà come Key Account esclusivo in Germania per conto di aziende clienti Promos. La persona individuata dovrà garantire un contatto ed un confronto diretto con Promos e con la sua azienda cliente, in modo da approfondirne le specificità ed elaborare un'attività commerciale dedicata sul mercato selezionato.

Il progetto dovrà garantire, in particolare, le seguenti attività:

- Training della risorsa dedicata
- Valutazione potenzialità di export, sulla base delle informazioni fornite durante il periodo di training
- Definizione strategia ed implementazione del business case
- Lista di contatti potenziali
- Identificazione del responsabile di prodotto / applicazione nell'azienda di potenziale interesse
- Introduzione azienda (prima call e/o prima email di presentazione)
- Follow-up telefonici
- Follow-up via email
- Costruzione di nuove relazioni o utilizzo relazione esistente con potenziale cliente
- Organizzazione meeting (in caso di interesse da parte delle controparti contattate)
- Generazione di richieste di offerta
- Gestione offerte
- Follow-up offerte



PROMOS

internazionalizzazione e attrazione investimenti

- Negoziazione commerciale
- Formalizzazione dei contratti
- Follow-up commerciale sulla consegna ordini
- Customer care (assistenza post-vendita)
- Reportistica puntuale nei confronti di Promos delle attività svolte

Tra i servizi previsti nel pacchetto dovrà essere incluso inoltre:

- Indirizzo E-mail dedicato
- Servizio di traduzione (limitato alle email commerciali e non al materiale di marketing e tecnico, a carico del Committente)
- Gestione delle attività commerciali con clienti esistenti
- Call bisettimanali e report Excel sui contatti
- Disponibilità di utilizzo di una sala riunioni per incontri in Germania
- Prospezione di potenziali clienti concordata congiuntamente
- Chiamate mensili, incluso l'invio di email informative, telemarketing.

Ore dedicate al progetto da parte del Key Account: almeno 12 ore mese.

Budget

Il costo massimo stimato da Promos per il servizio di sviluppo di mercato attraverso il Presidio Commerciale continuativo per le aziende dei settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali è di € 39.800,00 + IVA se dovuta.

Il costo che verrà offerto dai fornitori si intenderà comprensivo di tutte le spese previste per lo svolgimento delle attività sopra descritte ed esplicitate nel preventivo presentato.

Promos avrà la facoltà di attivare per ogni sua azienda cliente Presidi Commerciali della durata di 9 o 12 mesi, comunicando di volta in volta l'eventuale durata del presidio in forma scritta via mail, riservandosi la facoltà di prolungare il servizio con una o più mensilità aggiuntive. In casi eccezionali potrà essere richiesto un servizio per un numero di mensilità diverso da quelle indicate e quindi viene richiesto anche il costo mensile dello stesso.



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti

Il corrispettivo complessivo effettivo per lo svolgimento del servizio dipenderà dal numero di imprese assistite e dalla tipologia dei servizi che saranno attivati di volta in volta tramite comunicazione scritta via mail all'affidatario, oltre che dalla durata del presidio.

Durata

Il contratto che verrà sottoscritto con il fornitore individuato è a consumo e avrà durata di 24 mesi dalla data di avvio.

La scadenza del contratto si intende comunque condizionata al raggiungimento del valore stimato massimo del contratto, pari ad € 39.800,00 + IVA se dovuta.

Contenuto e valutazione della proposta

Sarà oggetto di valutazione una proposta del fornitore contenente:

- un **PREVENTIVO ECONOMICO PER L'ESECUZIONE DEL SERVIZIO** nei limiti di budget sopra indicati, con indicazione al ribasso dei **corrispettivi per ciascun singolo servizio da riportare nella tabella di cui sotto, che saranno di riferimento, di volta in volta, per le specifiche attivazioni.**

Si precisa che:

- nella colonna "note" della tabella seguente sono riportati i parametri in base ai quali si richiede ai fornitori offerenti di indicare il costo offerto;

- le quotazioni richieste rappresentano un riferimento dei costi massimi che servono al Committente per avere un parametro di riferimento. Per le specifiche attivazioni, in ogni caso, il Committente si riserva la facoltà di negoziare tali condizioni economiche.



ATTIVITÀ	COSTO DEL SINGOLO SERVIZIO	NOTE indicare il costo per singola azienda
1. Breve analisi di pre-fattibilità e call con l'azienda italiana interessata alla ricerca Partner o al Presidio Commerciale	<i>gratuito</i>	Si chiede disponibilità ad effettuare una prima skype-call gratuita di conoscenza ed approfondimento con l'azienda italiana per presentare il servizio di ricerca Partner o il Presidio Commerciale e chiarire eventuali dubbi (max 1 ora)
2. PRESIDIO COMMERCIALE CONTINUATIVO 2.1 Training del referente commerciale per l'acquisizione di competenze e l'approfondimento del mercato / prodotto 2.2 Definizione della Strategia e implementazione business case 2.3 Identificazione e selezione di responsabili di prodotto /applicazione nelle aziende di potenziale interesse del settore industriale di riferimento dell'azienda 2.4 Introduzione azienda (prima call e/o prima email di presentazione), follow-up telefonici e via mail e organizzazione di eventuali meeting 2.5 Generazione di richieste di offerta , follow-up offerte (per la durata del presidio), negoziazione		Acquisizione di competenze elementari su prodotti / servizi dell'azienda cliente, la tipologia di target da ricercare nel mercato obiettivo (si prevedono 1-2 skype call nel corso delle prime settimane di servizio; se presenti in Italia con personale locale o in visita ½ giornata presso l'azienda)



ATTIVITÀ	COSTO DEL SINGOLO SERVIZIO	NOTE indicare il costo per singola azienda
commerciale, e follow-up sulla consegna ordini e customer care su ordini. 2.6 Reportistica puntuale nei confronti di Promos		
<p>Da quotare i punti da 2.1 a 2.6 in un'unica voce.</p> <p>Indicare il <u>costo di 1 mese, 9 mesi e 12 mesi di servizio</u> per singola azienda (tre diverse voci) ed eventuali costi esclusi o addizionali (es. costo a piè di lista per spostamenti al di fuori della città di operatività.... altro) – indicare ipotesi di 12 o 16 ore mensili dedicate.</p>		

- una **PROPOSTA TECNICA** contenente:

- una breve presentazione aziendale con alcune caratteristiche di dettaglio in merito alla propria organizzazione e alle esperienze pregresse relative ai progetti più rilevanti sviluppati, coerenti con i servizi richiesti sopra descritti. In particolare, si chiede di descrivere **i settori e i paesi** per cui il partner/fornitore ha sviluppato maggiore esperienza e di dimostrare il possesso dei requisiti richiesti di cui al punto successivo.
- una breve descrizione delle modalità operative e tecniche di erogazione dei servizi oggetto della presente indagine di mercato

Requisiti specifici

I fornitori che intendessero presentare un'offerta devono dimostrare il possesso dei seguenti requisiti:

- dimostrare di essere attivi presso il/i Paese/i sopra menzionati eventualmente anche tramite una rete di corrispondenti in loco o tramite una sede o un'unità locale, descrivendo le esperienze del personale aziendale;
- avere un ufficio nel Paese/i per cui ci si presenta, specificando la/e sede/i, con personale presente in loco;



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti

- dimostrare di possedere i requisiti e le licenze necessarie per lo svolgimento delle attività sopra elencate, dandone evidenza nella proposta tecnica.

Requisiti generali richiesti al fornitore prescelto:

Al fornitore prescelto verrà richiesta l'autocertificazione del possesso dei requisiti generali per la partecipazione alla procedura, mediante la compilazione e sottoscrizione di apposita Dichiarazione sostitutiva.

Richiesta di chiarimenti

Eventuali chiarimenti sulla presente indagine di mercato possono essere richiesti all'ufficio Acquisti A.S. –

Affidamenti Diretti, tramite e-mail all'indirizzo: ufficio.acquisti@mi.camcom.it entro e non oltre le ore 12.00 del giorno 17/07/2018.

Modalità di presentazione della proposta

I fornitori interessati devono inviare la propria proposta via e-mail, con indicazione, nell'oggetto, della seguente dicitura: **“Proposta per Presidio Commerciale in Germania per imprese italiane dei settori Automotive, Impiantistica e Beni Strumentali**, all'indirizzo ufficio.acquisti@mi.camcom.it entro le ore 12.00 del giorno 23/07/2018 p.v.

Responsabile della gestione della procedura: Marta Irene Lisena

Trattamento dei dati personali: Titolare del trattamento dei dati personali forniti è Promos.

I dati conferiti dal Fornitore in occasione della partecipazione al procedimento di selezione, della stipula del contratto ed eventualmente successivamente forniti nel corso dello svolgimento dell'attività saranno trattati solo per il perseguimento delle finalità per le quali sono stati raccolti, nel rispetto delle disposizioni vigenti in materia e del Regolamento (UE) 2016/679. Eventuali trattamenti che perseguano ulteriori e diverse finalità saranno oggetto di specifico consenso.

Qualora l'attività oggetto del contratto rendesse necessario nominare il Fornitore quale Responsabile esterno del trattamento dati, tale nomina avverrà con separato atto scritto.



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti

Per tutti gli aspetti non disciplinati dalla presente richiesta di preventivo si rimanda alle condizioni generali di contratto pubblicate sul sito internet al seguente indirizzo:

<http://www.milomb.camcom.it/condizioni-general-di-contratto>

Milano, li 11/07/2018