

Comunicato Stampa

Pronta la squadra di SACE SIMEST (Gruppo Cdp) dedicata alle piccole e medie imprese

Più accompagnamento: questo l'approccio del Polo dell'export e dell'internazionalizzazione, incentrato su ascolto e *coaching*, per aiutare le imprese più piccole a fare rotta sull'estero

Una strategia che poggia su diversi asset: oltre 50 account commerciali dislocati in 14 uffici su tutto il territorio nazionale, un set di nuovi prodotti 100% online, iniziative innovative di Education to Export e – ultima novità - un team di 12 *export coach* pronti a partire

Roma, 11 giugno 2019 - Accompagnare le Pmi per fare rotta sull'estero, sempre di più. È questo lo scopo della nuova squadra lanciata da SACE SIMEST, Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP, dedicata espressamente a questo segmento strategico dell'industria italiana.

Con oltre 50 account commerciali dislocati in 14 uffici su tutto il territorio nazionale, un set di nuovi prodotti 100% online, la squadra che comprende tutta la rete delle società del Polo si rafforza e cresce, grazie all'entrata di un nuovo team di gestori che alle competenze di *export coaching* affiancano un portafoglio di prodotti digitali interamente dedicati al segmento PMI. Il mandato è molto chiaro: intercettare le imprese più piccole, con un nuovo approccio incentrato su ascolto e affiancamento, per aiutarle a esportare di più e meglio, attingendo alle soluzioni messe a disposizione dal Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP.

L'iniziativa rafforza l'impegno di SACE SIMEST al fianco delle piccole e medie imprese, già aumentato molto nel corso dell'ultimo triennio, con 20 miliardi di euro di risorse mobilitate a sostegno di questo segmento, in crescita del 10% annuo.

“Grazie a uno sforzo strutturato e consequenziale portato avanti negli ultimi anni, contiamo oggi su asset importanti per servire al meglio le piccole e medie imprese - ha dichiarato l'Amministratore delegato di SACE, Alessandro Decio -. Una rete commerciale capillare e vicina al territorio, un'offerta di prodotti semplificata e digitalizzata oltre a un programma innovativo di Education to Export: il nostro sostegno al tessuto imprenditoriale poggia su solide basi e per questo siamo pronti a compiere un nuovo passo in avanti, guardando con rinnovata attenzione alle PMI che, con il nostro affiancamento, possono avvicinarsi ai mercati esteri in modo sempre più strategico ed efficace”.

“L'esperienza al fianco delle imprese ci insegna che non basta solo offrire prodotti efficaci, e non basta solo renderli semplici e accessibili, ma bisogna anche aiutare le imprese a utilizzarli – spiega Stefano Bellucci, Responsabile PMI SACE -. È proprio per superare lo scoglio iniziale dell'attitudine all'internazionalizzazione, alla gestione del rischio e alla digitalizzazione, che sono competenze molto specifiche e tutt'altro che scontate, che nascono gli export coach”.

Età media di trent'anni, spiccate attitudini digitali e commerciali, mobilità su tutto il territorio nazionale, ma con particolare attenzione al Mezzogiorno, dove la maggior parte di loro fa base: sono queste le caratteristiche degli

export coach che, con l'obiettivo di servire oltre 3.500 nuove PMI entro il 2021, incontreranno gli imprenditori, direttamente in azienda, per ascoltare le loro esigenze e indirizzarli nella scelta dei prodotti e dei servizi assicurativo-finanziari più adatti a sostenere i loro piani di penetrazione commerciale di nuovi mercati e i processi di internazionalizzazione volti a catturare nuove commesse.

Grazie all'implementazione di una vera e propria agenda digitale, l'offerta online del Polo SACE SIMEST abbraccia oggi le tipologie di prodotto più richieste dalle piccole e medie imprese - la valutazione sull'affidabilità delle controparti estere, l'assicurazione dal rischio di mancato pagamento Export up, i finanziamenti agevolati per fiere internazionali, scouting commerciali e altre iniziative, le garanzie per accedere più facilmente al credito bancario, il factoring digitale e il recupero crediti - e ha già consentito il dimezzamento dei tempi di risposta nell'arco dell'ultimo anno. Questi prodotti 100% online si affiancano all'offerta tradizionale del Polo per le PMI, come i prodotti di assicurazione crediti, cauzioni e rischi della costruzione di SACE BT, distribuiti principalmente attraverso la rete di agenti specializzati.

Direttamente in azienda, i 12 *export coach* di SACE SIMEST (il cui numero potrà raddoppiare a fine anno) incontreranno gli imprenditori per orientarli nel mondo delle soluzioni SACE SIMEST, sia per sviluppare delle collaborazioni già attive sia per aprirsi a nuove opportunità. Affiancandoli nella navigazione, i coach potranno accompagnarli nella scelta delle soluzioni più adeguate alle loro esigenze.

Per info o qualsiasi necessità le imprese possono consultare il [sito](#) per trovare il nominativo del proprio export coach più vicino oppure contattare il Customer Care (800 269 264).

Ufficio Stampa Sace
+39 06 6736 888
ufficio.stampa@sace.it