

Nino Tomasino Company Profile



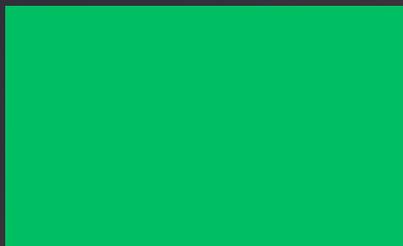
ESPANDI LA TUA AZIENDA ALL'ESTERO CON
LA SCALA DI ESPANSIONE INTERNAZIONALE.



INTERNAZIONALIZZA LA TUA AZIENDA

Aiutiamo le aziende italiane a vendere i propri prodotti all'estero in un tempo più veloce di quanto pensi, senza la necessità di inviare i tuoi venditori e anche se non hai un export manager e **senza creare un ufficio fisico**.





La nostra Visione Per il Futuro

Benvenuto

Agli imprenditori che vogliono internazionalizzare la propria azienda **do tutto quello che ho, il mio tempo, le mie migliori strategie e conoscenze, programmi, risorse e contatti.** Spendiamo molto tempo insieme, per pianificare e **posizionare i propri prodotti all'estero, lavorando duro e intensamente,** affinché possano iniziare o **potenziare la loro presenza all'estero.**

Già da **subito e nei prossimi anni** a seguire **saremo fianco a fianco** e insieme sicuramente faremo un gran lavoro nel **Medio Oriente** e **nello specifico Dubai, Arabia Saudita e Qatar.**



Il nostro percorso

Saremo a **contatto** con clienti privati del luogo, con **importatori e distributori, enti governativi, general contract**. Potrai stringere **contatti** anche con colleghi/competitor per conoscere le **strategie internazionali**, conoscerai **potenziali nuovi fornitori** per essere più **competitivo** anche in **Italia** e ovunque ti vuoi espandere.



Conoscerai le **tecniche di vendita** e l'approccio con questi mercati e analizzati ti **potranno servire anche in Italia** soprattutto per le **trattative complesse**. Fin da subito **analizzeremo e costruiremo** il tuo posizionamento nel paese e **già dal primo appuntamento** saremo tu e io, senza interferenze, a **pensare come programmare l'espansione della tua azienda** con la **Scala di Espansione Internazionale**, il sistema che ho creato per gli imprenditori che **vogliono espandersi all'estero** e diventare **più forti anche in Italia**.



La Nostra Strategia

A differenza di altre iniziative come fiere, camere di commercio, export manager in affitto, viaggi fatti dall'imprenditore **senza una continuità e strategia, la Scala di Espansione Internazionale** ha come **missione assoluta** quella di **posizionare sul mercato**, in modo indiscutibile, **la tua azienda**. Senza nessun dubbio chi si affaccia e si posiziona all'estero si certifica come quell'azienda che segnerà il passo per il futuro **diventando il punto di riferimento per i clienti**, apprezzato dai fornitori rispetto ai tuoi competitor.





Sei Pronto? Bene.

INIZIA ALLORA A METTERE:

- La cartina geografica nel tuo ufficio e segnare che sei presente a Dubai, Arabia Saudita e Qatar
- Indica nel tuo sito web che sei in questi paesi
- Nei biglietti da visita e nelle tue brochure



DUBAI

Verrai così **ricosciuto** sia **all'esterno** che **all'interno** della tua azienda come **quell'imprenditore di successo** che segna il **futuro per se e i suoi uomini.**

La **Scala di Espansione Internazionale**, è il mio sistema solo per gli imprenditori che vogliono **posizionarsi all'estero**, **crescere in Italia** e **creare un gruppo di collaboratori coesi e forti** per **far espandere** la tua azienda.

Gli imprenditori che vogliono internazionalizzare la propria azienda devono:

- 1 Inviare al nostro centro di analisi il company profile aziendale e se esistente quello dell'imprenditore
- 2 Se disponibile un business plan aziendale
- 3 Compilare il nostro modulo di presentazione che vi invieremo
- 4 Aver pianificato nel vostro bilancio previsionale l'investimento per l'internazionalizzazione
- 5 Avere un referente interno che possa dialogare con noi per le fasi strategiche
- 6 La persona con potere decisionale che faccia il primo meeting zoom direttamente con Nino Tomasino
- 7 Disponibilità a inviare in una fase successiva i campioni dei prodotti trattati e fare una visita nei paesi o paese interessati
- 8 Iniziare a capire se interessati solo alla vendita o anche ad aprire una sede fiscale con relativa conto in banca sul posto



Il percorso, che ha la durata
di un anno rinnovabile,
si svolge nella ricerca dei
clienti per i tuoi prodotti che
siano b2b o b2c, ed eventuale
nascita di una tua azienda
con relativo c/c sul posto.



Le 7 Ragioni

Per Internazionalizzare la tua azienda

1 MISURA LE TUE POTENZIALITÀ - Imprenditoriali e aziendali

“Vorrei capire chi sono e quanto valgo come imprenditore e che cosa posso raggiungere di meglio con la mia azienda!”

Grazie alle conoscenze che hai già acquisito e messe in campo, se ampliate con le conoscenze in cui sarai chiamato a superare, acquisirai durante il percorso di internazionalizzazione in modo molto pratico e preciso, come organizzare ogni flusso della tua azienda, permettendole di poter competere a livello internazionale.



Nello specifico ogni fase che va dalla preparazione dei preventivi, alla preparazione dei documenti per la spedizione - ecc- ogni area della tua azienda si fortificherà e sarà pronta alla sopravvivenza internazionale.

Questa sequenza di passaggi mettono costantemente sotto **una sana pressione ogni reparto dell'azienda**, portandolo a **competere in modo con i competitor** che sono già posizionati all'estero. **Troverai quali sono punti di forza e di debolezza** sia della tua azienda che dei competitor e su quali aree intervenire **per garantirsi un futuro di successo**; e soprattutto scoprirà con una chiarezza **quante opportunità ci sono li fuori** anche se in certi momenti ti sentirai sotto pressione, definendo una nuova visione, missione e ambizione sia personale che aziendale.





2 POSIZIONAMENTO - Senza perdita di tempo

“Vorrei la certezza di riuscire a distinguermi nel mio settore per posizionarmi al vertice dei mercati esteri senza disperdere tempo, denaro ed energie!”

Grazie alle conoscenze che hai già acquisito e messo in campo, se ampliate con le conoscenze in cui sarai chiamato a superare, **acquisirai durante il percorso di internazionalizzazione in modo molto pratico e preciso**, come organizzare ogni flusso della tua azienda, **permettendole di poter competere a livello internazionale**.



Grazie alla nostra conoscenza e a quella che maturerai anche tu nei paesi dove insieme andremo a posizionare la tua azienda, otterrai senza esitazioni e in un tempo molto più breve di come normalmente usa fare chi inizia ad espandersi, una visibilità che ti permetteranno di essere sempre più autorevole sul mercato estero diventando più forte anche in Italia.



Anche i tuoi uomini che nominerai per questa avventura, saranno chiamati ad **acquisire delle esperienze che attesteranno il valore della tua azienda**.

3

CLIMA AZIENDALE - Motivato e Competitivo



“Vorrei governare la mia azienda e sentirmi parte di un progetto di grande e stimolante espansione e competizione internazionale, dove anche i miei collaboratori siano coinvolti in questo successo.”

Quando inizieranno ad arrivare richieste, progetti e situazioni da gestire e tutti orientati verso la vittoria del progetto, tutta l'azienda inizierà a percepire e vivere in un ambiente fortemente stimolante dato l'importanza dei progetti e la possibilità di espansione.

A mantenere alta la tensione positiva ci sono anche momenti di difficoltà relative alla tempistica di consegna, alla prova dei campioni, alle richieste che a volte sono completamente diverse a come siamo abituati nel ritmo quotidiano, **alla pressione di fare i preventivi e poi una certa attesa per ottenere un esito.** La combinazione di questi fattori costituisce un ambiente competitivo dove i comportamenti virtuosi vengono premiati e quelle azioni che non funzionano corrette.



4 RIUSCITA - Del Posizionamento

“Vorrei essere certo di riuscire a posizionare la mia azienda all'estero, sono stufo degli alti e bassi e la lotta continua con il mercato italiano (che voglio assolutamente anche migliorarlo) e la lotta con il fisco.”

Ogni azienda viene accompagnata in un percorso mirato in base alle proprie necessità e all'obiettivo designato fin dal primo ingresso presso la NTS.

Ogni momento che ci vede insieme è strutturato per fare avanzare e portare a compimento il progetto che abbiamo definito durante il sistema della Scala di Espansione Internazionale. Tale sistema è come un “tutoraggio stretto” che una volta designato il progetto si analizza l'avanzamento e il compimento di ogni singolo passo fino al posizionamento dell'azienda e l'inizio della vendita dei prodotti.





5 CONTENUTI - Contatti e Strumenti

“Vorrei poter accedere a tutti i contenuti, contatti e strumenti che mi servono senza dover cercare di inserire export manager, fare fiere, appoggiarmi ad enti che risultano molto costosi e avvolte non portano a nessun risultato”



Quello che ha di bisogno l'azienda che si vuole posizionare all'estero è di un team altamente qualificato di venditori, analizzatori del mercato, professionisti che ti guidano, in caso ne fai richiesta, di come aprire la società in loco tenendo conto dei regolamenti commerciali e fiscali, di come farti aprire il conto corrente e farti ottenere la residenza, di come aiutarti a non entrare negli errori che molti fanno tra la gestione della azienda all'estero e l'azienda in Italia e cascare in inconvenienti fiscali. Di professionisti legali che nel caso dovessero servire sanno affrontare le questioni legali e governative.



Insomma metterti in **una condizione di assoluta sicurezza**, tu pensa solo alla direzione della tua azienda, che è quello che ogni imprenditore dovrebbe fare.

Grazie alla completezza della NTS, gli imprenditori possono focalizzarsi e non dover più “collezionare” perdite di tempo e di denaro. Qui c'è tutto quello che serve **per distinguersi e fare la differenza**.



6 RELAZIONI di Altissimo Livello per la VITA della Tua Azienda

“Grazie all’esclusività “dell’ambiente contatti NTS ” ogni imprenditore ha la reale opportunità di costruire “ relazioni per la crescita aziendale ”.



Con il processo di internazionalizzazione così come strutturato nella NTS, l'imprenditore entra in relazione non solo con nuovi clienti e potenziali clienti che sono fondamentali, ma anche con competitor e colleghi così da analizzare le loro azioni di successo, con potenziali fornitori così da conoscere nuove opportunità di rifornimento merce per essere più all'avanguardia e competitivo, con nuovi professionisti fiscali e legali e nota **IMPORTANTE** con nuove fonti di investimento per iniziare a guadagnare anche sui risultati che l'azienda ha prodotto!!! Questo è un argomento molto interessante e che verrà trattato in sede opportune

Relazioni che difficilmente si raggiungono in una vita aziendale normale.
Nella NTS si crea una rete di relazioni di valore che durano per tutta la vita.



7 FINALMENTE - Azienda Strutturata e con Guadagni

“Vorrei poter rientrare dall’investimento sostenuto per la fase internazionalizzazione, guardando e operando fattivamente come IMPRENDITORE Internazionale!”

Grazie al sistema di internazionalizzazione e al sistema della Scala di Espansione Internazionale studiati e sviluppati appositamente per le necessità di ogni singola azienda, l’imprenditore può operare sia a livello nazionale che internazionale con una conoscenza e solidità delle strategie che non tutti li fuori conoscono. Basta osservare quante aziende del tuo settore si sono distinte nel mondo estero e quante sono ancora radicate e ancorate ai vecchi sistemi del business che non li porta verso il progresso.



Avrai a che fare anche con **conoscenze di uomini e manager del Terzo MILLENNIO** che studiano e conoscono processi che per molti sono irraggiungibili.



Nino Tomasino

Imprenditore Internazionale

Ha sviluppato un **programma di internazionalizzazione integrato di successo** con il suo sistema chiamato **“Scala di Espansione Internazionale”**, facilitando accordi commerciali per numerose aziende italiane in tutto il mondo

Imprenditore: Dopo aver fatto business a Malta, Brasile, ed Erbil, consolida la sua presenza in Qatar. **Tomasino è diventato un punto di riferimento** per l'espansione internazionale delle imprese italiane, specialmente verso il **Medio Oriente**, anche se nuovi orizzonti si stanno aprendo verso un nuovi scenari. **Oggi ha base a Dubai con sede ed ufficio anche a Riyad** dove sta accompagnando le aziende italiane che vogliono cavalcare quel paese con grande potenziale per i prossimi decenni. Con la sua filosofia di mercato inclusivo, **ha aperto nuove opportunità per le PMI italiane che vogliono espandere e tramandare l'azienda in un modo unico e vincente.**



Tomasino semplifica il processo di internazionalizzazione per le PMI italiane, **agendo da collante tra fornitori e clienti anche in trattative complesse** senza la necessità di fiere o aperture di uffici all'estero.

Grazie alle sue alleanze e alla sua organizzazione **ha creato un ponte con basi solide tra Italia e Medio Oriente**, ha agevolato il trasferimento di merci e il consolidamento di relazioni commerciali, **ottenendo soddisfazione sia da parte degli imprenditori italiani che dei clienti locali.** La sua capacità di innovare e adattarsi alle mutevoli esigenze del mercato **lo ha reso un punto di riferimento per gli imprenditori italiani** che vogliono espandersi all'estero.



Formazione: Con le conoscenze acquisite sul campo di lavoro e nelle aule di formazione, **oggi la sua conoscenza può essere trasferita agli imprenditori** che voglio arrivare all'**espansione dell'azienda senza correre il rischio** di imbarcarsi in difficoltà commerciali e sperperare enormi somme di denaro.



Nino Tomasino va alla ribalta sullo scenario internazionale del business e management dopo aver inserito, nel 2014, alcune aziende italiane sul mercato Qatar, con i quali si inizia importanti forniture di prodotti direttamente dall'Italia. **Il suo percorso internazionale inizia con lo studio dei mercati esteri per poi poterlo presentare alle aziende italiane.**

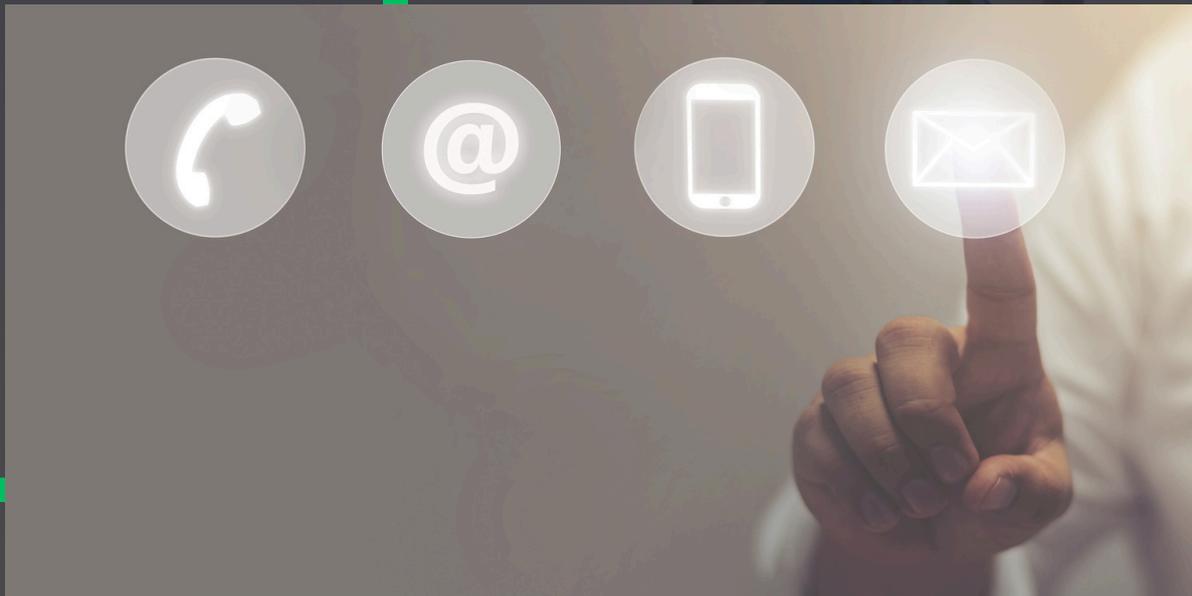
Nel 2011 e 12 la prima apertura della NTS International con sede a Malta e da lì lo sviluppo e la vendita presso Erbil in Irak.

Nel 2013 le prime esperienze di vendita in Brasile nelle città di Vila Velha ed Espirito Santo. Dal 2014 al 2022 apertura della sede e trasferimento in Qatar per **cavalcare la grande crescita del paese senza perdere mai di vista il mercato di Dubai** nel settore import ed export oltre che quello dell'Italia con sede di ufficio e azienda storica nel settore automotive.

Dal 2022 l'apertura della NTS a Dubai dove sempre più aziende italiane presenti già sul mercato e che vogliono posizionarsi nel paese, si appoggiano ai servizi e alla formazione manageriale della NTS rappresentante come master franchising della OSM - Open Source Management. Aziende del calibro della Alfardan Group in Qatar nel settore automotive, concessionario Ferrari, Maserati e gruppo Fiat studiano con i nostri consulenti internazionali raggiungendo risultati che con altri non avevano raggiunto. A Dubai i manager di altre aziende piccole e medie, italiane e non, si appoggiano per la formazione dei titolari e manager con corsi mirati di comunicazione, leadership, delega, time management e strategie aziendali, oltre che l'aiuto alla selezione del personale soprattutto per la selezione dei manager. Corsi che servono per creare dentro l'azienda gruppi solidi e veramente produttivi. Per far ciò utilizziamo l'I-Profile, il primo questionario attitudinale creato per comprendere il potenziale del titolare d'azienda e dei suoi manager così da creare il percorso di sviluppo aziendale.



“Fai che la tua azienda possa essere il passo per il futuro unisciti agli imprenditori vincitori”



CONTATTI



ninotomasino@ntsinternational.com



www.ntsinternational.com

Chiedi come fare per internazionalizzare la tua azienda verrai contattato direttamente dal responsabile del medio oriente



Grazie

Per la Tua Attenzione

“Fai che la tua azienda possa essere il passo per il futuro - unisciti agli imprenditori vincitori”

SEGUIMI SUI MIEI SOCIAL



www.ntsinternational.com