

NÄTVERK

Exportnätverk

Ett nätverk för dig som vill expandera er export.

Den globala världsmarknaden förändras snabbt och de senaste årens händelser påverkar såväl export som import. Företagen i Jönköpings län har en betydande export men det finns en potential hos små och medelstora företag att exportera mer genom att vässa sina strategier.

För att nätverksträffarna ska bli så givande som möjligt kommer deltagarna ges stor möjlighet att påverka innehållet. Det finns även ett stort värde av själva nätverkandet med personer med liknande roller och utmaningar. Det kommer ges utrymmer för att byta erfarenheter, bolla idéer och utmaningar genom diskussioner men även tid för reflektion.

Ämnen som kan vara aktuella är:

- Hur skapar vi en långsiktig export business plan?
- Verksamhets- och marknadsanalyser för lönsam tillväxt.
- Hur strukturerar vi våra säljkanaler och säljprocesser?
- Marknadsanpassningar, certifieringar, positionering och prissättning.
- Hur skapar vi ömsesidigt partnerskap för proaktiv affärsutveckling?
- De interna och externa utmaningarna samt riskerna med export.

Målgrupp

Exportnätverket är ett nätverk för bolag som i dag har en etablerad export men som har som ambition att vidareutveckla verksamheten. Nätverket vänder sig till exportsäljare, säljchefer, VD och liknande strategiska funktioner och bidrar till en direkt kompetenshöjning.

Upplägg

- Nätverket träffas ca 6 ggr/år
- Varje nätverksträff är fyra timmar med gemensam måltid
- Nätverket leds av en erfaren exportchef
- Träffar läggs med fördel på deltagarnas respektive företag
- Möjlighet till att bjuda in extern expertis genom Handelskammarens breda nätverk

Kostnad

Ja, en individuell årsavgift. Rabatterat pris om företaget är medlem hos Handelskammaren Jönköpings län.

Nätverksledare

Ümit Dilek är civilekonom och innehar en MBA från Civilekonomprogrammet på Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Han arbetar i dag som Export Sales Director på ITAB och har ca 15 års erfarenhet inom internationell försäljning och affärsutveckling från roller inom olika branscher så som retail och fordon. Genom åren har Ümit arbetat nästan uteslutande på tekniktunga tillverkande bolag där ledorden för global konkurrenskraft har varit innovation, design och kvalitet genom konsultativ värdeskapande. Fokus har alltid varit att skapa en hållbar och lönsam internationell tillväxt och expansion in i nya marknader, att arbeta proaktivt genom att skapa möjligheter samt förutse risker.

Ümits gedigna erfarenhet av att arbeta strategiskt med global export, men även hans vana av att leda grupper, gör honom till en mycket kompetent nätverksledare.



Kontaktuppgifter

Annika Cederfeldt, ansvarig näringslivspolitisk utveckling Handelskammaren Jönköpings län

0704-68 36 36

annika.cederfeldt@handelskammarenjonkoping.se

Ümit Dilek, nätverksledare & Export Sales Director, ITAB

072-21 77 826

umit.dilek@itab.com