**COMPANY PROFILE**

**Incontri con buyer settore caseario –settembre 2013**

***COMPANY DATA (DATI AZIENDALI)***

Company Name (Ragione Sociale):

Address (Indirizzo):

City (Comune):

Tel:

Fax:

E mail:

Website:

Contact Person -name and position (Persona di riferimento – nome e titolo):

Spoken Languages (Lingue parlate):

2012 Turnover (Fatturato 2012):

N° of employees (n° di dipendenti):

***ACTIVITY (ATTIVITA’)***

Short Description of your Company and Production (Breve descrizione dell’azienda e della produzione):

Segment of the market of your products (Segmento di mercato dei vostri prodotti):

Product Brands (Marchi):

Do you sell products with private label (vende prodotti con marchio del cliente?  Yes  No

***MAIN COMPETITION FACTORS OF THE COMPANY (PRINCIPALI FATTORI COMPETITIVI DELL’AZIENDA***

Price (Prezzo)

Quality (Qualità)

Quality/Price Ratio (Rapporto Qualità/Prezzo)

Variety Range (Varietà Offerta)

Other (Altro) Please detail (specificare):

***PRICE RANGE (CATEGORIA DI PREZZO):***

Low (bassa)

Medium (media)

High (alta)

***EXPORT (ESPORTAZIONI)***

Do you export any products? (La sua Azienda opera già con l’estero?):

YES (SI)  NO (NO)

*If yes (se sì)*:

Export % of Turnover (Se sì, % Export del fatturato)

Main distribution channels in foreign markets (Canali distributivi sui mercati esteri):

Agents/Brokers (Agenti)

Wholesalers/distributors (Grossisti)

Importers (Importatori)

Small shops / Gourmet shops (Piccolo Dettaglio / gastronomie)

Large Scale Retailers (Grande Distribuzione)

Horeca (Hotels/Restaurants/Catering)

Other, detail (altro, specificare):

Do you already export to (Esportate già in):

Belgium (Belgio)

Germany (Germania)

France (Francia)

other Countries, please detail (Altri paesi, pregasi specificare)

You are interested to meet the buyer from / Siete interessati ad incontrare l’operatore proveniente da

Belgium (Belgio)

Germany (Germania)

France (Francia)

Type of partner you are interested in (Tipologia di partner commerciali cui siete interessati)

Agents (Agenti)

Wholesalers/distributors (Grossisti)

Importers (Importatori)

Other, detail (altro, specificare):

Briefly describe the profile of your ideal partner (descrivere brevemente le caratteristiche dei partner ideali per la vostra azienda):

Please give any other information you consider useful (Altre informazioni che ritenete utili):

***ATTACHMENTS (ALLEGATI)***

Electronic Catalogue or Brochure (Catalogo o brochure in formato elettronico)

Price list ex works (Listino Prezzi franco fabbrica)

INFORMAZIONI TECNICHE RISERVATE A CEIPIEMONTE

Esponete a Cheese?  SI  NO

Siete disponibili e interessati a:

partecipare a un b2b con il/i buyer nelle giornate del 18 o 19 settembre (a Torino)

accogliere il/i buyer presso la vostra azienda il 18 settembre

accogliere il/i buyer presso la vostra azienda il 19 settembre

offrire pranzi o cene in occasione della visita

incontrare il/i buyer direttamente a Cheese il 20 settembre

suggerimenti organizzativi o altre informazioni utili:

Le suddette informazioni saranno utili a Ceipiemonte per organizzare l’incoming con le migliori modalità possibili, compatibilmente con le necessità tecniche e le date di permanenza degli operatori. Ceipiemonte si riserva quindi di definire a propria discrezione date e luoghi degli incontri.