



CHAHLAOUI RAJA M.G.S. Manager Marketing



START UP IN TUNISIA CON MEDITERRANEAN GLOBAL SERVICE

INTERVISTA A
CHAHLAOUI RAJA
MANAGER MARKETING
M.G.S. SARL

di Patrizia Scifo

IL SERVIZIO È "CHIAVI IN MANO" NELLA CONSULENZA E SUPPORTO ALLA CREAZIONE E LO SVILUPPO DI PMI, NEL DIFFICILE E LUNGO PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE/DISTRIBUTIVA O PRODUTTIVA.

Dr.ssa Chahlaoui Raja, in cosa consiste il suo lavoro?

"Sono marketing manager presso la società Mediterranean Global Services SARL con sede a Tunisi. Mi occupo principalmente di elaborazione di studi di marketing in vari settori: informatico, grandi manutenzioni, immobiliare ed edile, lavori pubblici, meccatronica, aerospaziale, turismo e nautica, agroalimentare; monitoraggio delle maggiori notizie economiche e politiche in Tunisia; ricerca partner tunisini per società straniere; assistente durante seminari ed eventi; ricerca di locali commerciali; interpretariato: traduzione di documenti tecnici dall'inglese al francese; ricerca e monitoraggio di gare di appalto".

Quali sono le principali attività erogate dalla vostra agenzia?

"La M.G.S. con sede a Tunisi, si occupa principalmente di servizi di ricerche di mercato nei vari settori; accompagnamento di aziende italiane in Tunisia e/o paese limitrofi (Libia, Marocco, Algeria); domiciliazione di aziende presso la propria sede, per poi proseguire eventualmente con il vero e proprio start-up; organizzazione eventi; matching".

Quali sono i principali settori di sviluppo in Tunisia e quelli che vede particolarmente fiorenti in questo momento per le nostre imprese?

"La Tunisia è un paese in pieno sviluppo ed offre molteplici opportunità, sia dal punto di vista economico-fiscale (costi dei fattori di produzione competitivi; efficienza del sistema bancario; reperimento di personale qualificato; paese in sviluppo demografico; mezzi di trasporto moderni; ambiente fiscale favorevole agli investimenti esteri.), che dal punto di vista logistico infatti è facilmente raggiungibile con un'ora di volo da Roma, nonché come trampolino di lancio per l'area del Maghreb (Libia, Marocco, Algeria), inoltre è un paese fortemente scolarizzato".

Da quali mercati provengono gli investitori della provincia di Latina e del basso Lazio che hanno richiesto la sua consulenza in Tunisia?

"Settore immobiliare (edilizia privata e appalti pubblici), grandi manutenzioni, settore chimico-farmaceutico e agroalimentare, informatico, turismo e nautica, aerospaziale".

Cosa deve fare come primo passo un'azienda interessata alla Tunisia?

"Per prima cosa, affidarsi ad una società di consulenza che abbia un'approfondita conoscenza del Paese in tutte le sue sfaccettature. Dopo di che pianificare e redigere un business plan di massima per definire cosa si voglia sviluppare nel Paese, quindi se iniziare con una domiciliazione per poi proseguire con il vero e proprio start-up".

CONTATTI
mediterraneag2011@gmail.com
skype mediterraneags2011
Tel ufficio 00216 71960110

