

Конференция «Продвижение и продажи на зарубежных рынках»

17 июня 2015

Москва, конференц-зал «На Тишинке», ул. Средний Тишинский переулок, 8

9-00 – 10-00: Регистрация

10-00 – 12-00: Секция 1. Опыт российских компаний

- Вводный доклад: значение экспорта для производителей высокотехнологичной продукции
- Криотерм: Продвижение на зарубежных рынках термоэлектрических модулей для промышленных применений
Петр Шостаковский, коммерческий директор
- Техно-АС: Развитие международной сети дистрибуции и продаж контрольно-измерительного оборудования
Ирина Тропина, генеральный директор НТЦ «Техно-АС»
- Модулит Солюшенс: Организация продаж профессионального видео оборудования на b2b рынках Евросоюза
Илья Давидович, директор, совладелец компании
- SPIRIT DSP: Международные продажи встроенного телеком софта – 20 лет, миллиард пользователей, 100 стран
Андрей Свириденко, основатель и Председатель правления компании

12-00 – 12-30: Кофе-брейк

12-30 – 14-00: Секция 2. Обеспечение логистики и продаж. Сервисы для экспортеров

- Поддержка выхода российских инновационных бизнесов на глобальный рынок (поиск технологических и стратегических партнёров, поиск инвесторов поздних стадий). Представление интересов российских компаний на рынках присутствия.
Олег Плаксин, директор по международным проектам Российской Венчурной Компании
- Опыт ассоциации разработчиков ПО в поддержке экспорта
Валентин Макаров, президент Некоммерческого Партнерства «РУССОФТ»
- B2b-платформа для управления каналами дистрибуции и организации продаж на рынках Европы.
Илья Давидович, директор компании INSTALLOG
- Контрактное производство за рубежом – выход на зарубежные рынки без экспортных барьеров.
Сергей Зорин, директор по развитию бизнеса, Jabil

14-00 – 14-30 Кофе-брейк

14-30 – 16-00: Секция 3. Позиционирование и продвижение на зарубежных рынках

- Опыт сертификации комплектующих и оборудования в Евросоюзе
Ожидаем подтверждения докладчика
- Опыт продвижения продукции на зарубежных рынках за счет участия в международных выставках
Владимир Канунников, руководитель Управления Внешнего Рынка компании «Ангстрем»
- Стратегия выхода и продвижения на зарубежных рынках, организация маркетинговой деятельности на зарубежных рынках.
Юрий Шурыгин, De la Rey Consulting

16-00 – 16-30: Панельная дискуссия с участием всех докладчиков

16-30 – 18-00: Фуршет, свободное общение.