

**Gruppo Change, chiusura a +90% di fatturato per la realtà fiorentina
Training e internazionalizzazione le carte vincenti anche in epoca Covid**

La pandemia ha fatto registrare la crescita del “virtual selling”: il gruppo ha puntato sulla vendita virtualmente ed in streaming per conquistare nuovi mercati

Firenze, 30 dicembre 2021 - Chiuderà il 2021 con **una crescita di fatturato del 90% rispetto al 2020 il gruppo Change, fondato a Firenze più di 25 anni fa** e presente con progetti commerciali in oltre 20 paesi del mondo. Il gruppo, che opera nei settori della consulenza aziendale, della formazione e del business development internazionale (dove agisce con la propria divisione **Italian Trade Centre**) ha raggiunto quest'anno oltre **1,5 milioni di fatturato**, nonostante le sfide presentate dal periodo storico.

«Sempre più aziende di grandi dimensioni (il gruppo annovera nella propria clientela importanti multinazionali), ma anche le Pmi ci chiedono supporto per acquisire competenze e strumenti per vendere a distanza» spiega **Simone Sansavini**, fondatore del gruppo ed amministratore delegato di una delle società, evidenziando il cambiamento drastico verificatosi sul mercato. La pandemia infatti ha avuto un impatto enorme sul **commercio internazionale**, che negli ultimi due anni ha fatto passi da gigante verso la **digitalizzazione**.

«I canali di vendita sono cambiati - afferma **Sansavini** -. Oggi le aziende ci chiedono di essere inserite su marketplace internazionali, compresi i nuovi canali di vendita in streaming o shopping TV, dove nei prossimi anni assisteremo a un autentico boom e su cui nel 2021 abbiamo attivato oltre 40 progetti. E ci chiedono sempre più spesso di essere traghettate verso una quotazione di borsa o la ricerca di 'equity' attraverso fondi ed investitori internazionali».

Per avere successo in questo nuovo paradigma, le aziende italiane devono trasformare i propri modelli di vendita e imparare a sfruttare i canali digitali che permettono di raggiungere potenziali acquirenti in tutto il mondo. «Training di vendita 4.0 e business development internazionale sono e saranno sempre più il passaggio obbligato per valorizzare la propria impresa ed ambire ad acquisire nuovi capitali dall'Italia e dall'estero» aggiunge **Sansavini**.

Anche sul fronte del **training aziendale**, prerogativa della divisione Change Project, i 'virtual meetings' hanno permesso di ridurre le distanze fra formatore ed aziende. «Questo cambio di scenario ci ha imposto di lavorare sempre di più in ottica progettuale per conto di grandi aziende - afferma **Stefano Sansavini**, amministratore di Change Project -. La nuova formazione prevede un mix tra presenza e digitale orientato a risultati concreti. L'essenza di Change è appunto l'adattamento al cambiamento, e mai come in quest'ultimo anno abbiamo dimostrato di essere il partner di crescita ideale per qualsiasi impresa».

UFFICIO STAMPA



Lisa Ciardi lisa@etaoin.it | 339.7241246

etaoin media & comunicazione

via Roma, 259 | 50058 Signa (Fi) | 055.8734070