



AJELLO & PARTNERS

global business
consulting

INDICE

SU DI ME 03

MISSION 06

COME LAVORIAMO 07

LE NOSTRE COMPETENZE 08

I SERVIZI OFFERTI 11

I NOSTRI MERCATI 12

I NOSTRI SETTORI DI RIFERIMENTO 13

I NOSTRI CLIENTI 17

GLOBAL BUSINESS CONSULTING

SU DI ME

IL MIGLIOR PARTNER PER SVILUPPARE LA TUA ATTIVITÀ

Sono Massimo Ajello, della Ajello & Partners, esperto di mercati asiatici, con una solida esperienza ventennale nel mercato indiano, maturata operando come Business Development Manager e Sales Director in contesti internazionali strutturati.



Ajello&Partners

Non un semplice consulente, ma un business developer con responsabilità manageriali e direzionali, fortemente orientato ai risultati e alla crescita sostenibile. Un professionista dell'internazionalizzazione d'impresa, capace di affiancare le aziende nei processi di sviluppo strategico, ingresso e consolidamento nei mercati esteri.

- ✓ 20+ Anni di esperienza
- ✓ Consulenza di altissimo livello
- ✓ Professionisti certificati
- ✓ Membro accreditato FEBI febi.co.in

PARTNERSHIP STRATEGICA

Il successo nasce da partnership strategiche solide e da un'organizzazione strutturata. FOURUP opera attraverso un team di professionisti esperti, con competenze complementari, in grado di affiancare i clienti in tutte le fasi dello sviluppo del business. Questo approccio integrato consente di offrire servizi completi, unendo strategia, operatività, marketing ed esecuzione per generare risultati sostenibili e misurabili.



GUIDIAMO OGNI
PROGETTO DI
BUSINESS, IN TUTTE
LE FASI, VERSO IL
SUCCESSO STRATEGICO

MISSION

ESPLORATORI DA SEMPRE

L'obiettivo è accompagnarvi nei mercati internazionali attraverso un metodo di lavoro strutturato e consolidato e una rete qualificata di contatti operativi.

Il nostro è un lavoro two-way, che parte dall'Italia e ritorna in Italia, adattandosi alle vostre esigenze. Questo Paese, fortemente orientato all'internazionalizzazione, ci ha consentito di creare relazioni, aprire canali e costruire ponti concreti con l'estero.



COME LAVORIAMO

TRANSPARENTI. COLLABORATIVI. ORIENTATI AI RISULTATI.

Offriamo soluzioni su misura e collaborative che vi aiutano ad avviare, sviluppare e vendere meglio.

01 Confrontati con i nostri esperti per comprendere le tue priorità

02 Creiamo modelli di business su misura per te

03 Incontra potenziali clienti, specialisti e decisori istituzionali

04 Finalizziamo ed eseguiamo il piano: assunzione di personale e dirigenti, formazione...

05 Estendiamo il piano di go-to-market per una operatività stabile e strutturata

LE NOSTRE COMPETENZE

IL PARTNER IDEALE PER SVILUPPARE IL TUO BUSINESS

Affianchiamo le aziende nei loro percorsi di crescita, unendo visione strategica, competenze operative e una profonda conoscenza dei mercati. Il nostro approccio è concreto e orientato ai risultati, pensato per generare valore duraturo. Lavoriamo al fianco dei clienti per trasformare le opportunità in risultati economici tangibili.

Consulenza aziendale

Marketing, vendite e retention

Gestione operativa

LE NOSTRE COMPETENZE

Consulenza aziendale

Offriamo servizi di **consulenza strategica e operativa internazionale** per supportare le aziende in contesti di business complessi e nei processi di **internazionalizzazione, market entry e sviluppo nei mercati esteri, con particolare focus su India, Asia e Medio Oriente.**

Le competenze integrate di **business consulting, analisi di mercato, pianificazione strategica e sviluppo commerciale** uniscono conoscenza dei mercati locali, capacità manageriali e approccio operativo concreto. Il supporto consente alle organizzazioni di prendere decisioni efficaci, ottimizzare processi e modelli organizzativi, ridurre i rischi nei progetti di espansione internazionale e raggiungere una crescita sostenibile e misurabile nel medio-lungo periodo.

Marketing, vendite e retention

Offriamo servizi di **marketing strategico e operativo, sviluppo commerciale e customer retention B2B**, supportando le aziende nei processi di **internazionalizzazione, export e ingresso in nuovi mercati.** L'attività integra **analisi di mercato, definizione del posizionamento competitivo, sales strategy e strutturazione di reti vendita**, con un approccio concreto e orientato ai risultati misurabili. Le competenze nella **creazione e gestione di reti distributive, lead generation qualificata, sviluppo di canali commerciali e apertura di nuovi mercati esteri** consentono di generare opportunità di business reali e durature. Il supporto include la gestione diretta delle trattative, l'ottimizzazione delle performance di vendita e l'implementazione di strategie di fidelizzazione clienti, favorendo una crescita sostenibile, scalabile e orientata al lungo periodo.

Gestione operativa

Offriamo servizi di **gestione operativa e operations management nei mercati internazionali**, con particolare focus su **India, Asia e Medio Oriente.** Supportiamo le aziende nei processi di **market entry, apertura di filiali estere, coordinamento di team locali e sviluppo di strutture operative nei mercati target.** L'approccio si basa su una presenza diretta sul territorio – un vero modello **“boots on the ground”** – che garantisce controllo operativo, gestione delle attività in loco e supervisione costante delle performance. Questo consente di ridurre i rischi, ottimizzare le risorse e assicurare continuità operativa nei contesti internazionali complessi.

I SERVIZI OFFERTI

IL NOSTRO APPROCCIO LAVORATIVO

Management

Gestione del progetto "incubatore", pensato per facilitare l'ingresso nei mercati internazionali, con un focus particolare sul mercato indiano, supportando aziende appartenenti a diversi settori industriali.

Rete commerciale

Esperienza nella creazione di filiali locali, con gestione diretta dei processi di selezione e formazione del personale commerciale, amministrativo e tecnico.

Negoziazione

Gestione delle attività di negoziazione e sviluppo di competenze interculturali nei rapporti con contatti di alto profilo. Il servizio favorisce una comunicazione efficace, la costruzione di relazioni di fiducia e il raggiungimento di accordi sostenibili in contesti complessi e internazionali.

Risorse umane e procurement

Selezione di consulenti locali, commercialisti e partner professionali, con coordinamento delle attività in stretto collegamento con la sede centrale italiana.

Contrattualistica

Definizione e strutturazione di contratti di agenzia e distribuzione, con attenzione agli aspetti legali, commerciali e operativi. Il servizio supporta la creazione di accordi chiari ed efficaci, allineati agli obiettivi aziendali e conformi ai contesti normativi dei mercati di riferimento.

Problem solving

KAM – Key Account Management e sviluppo di un rapporto di fiducia solido e duraturo con il cliente, orientato alla gestione efficace delle criticità e al raggiungimento degli obiettivi comuni.

Strategia

Pianificazione strategica e budgeting orientati alla crescita sostenibile e al controllo delle performance. Il servizio supporta le aziende nella definizione degli obiettivi, nell'allocazione efficiente delle risorse e nella costruzione di piani economico-finanziari strutturati, coerenti con le strategie di sviluppo e con le esigenze operative dei mercati di riferimento.

Piano marketing

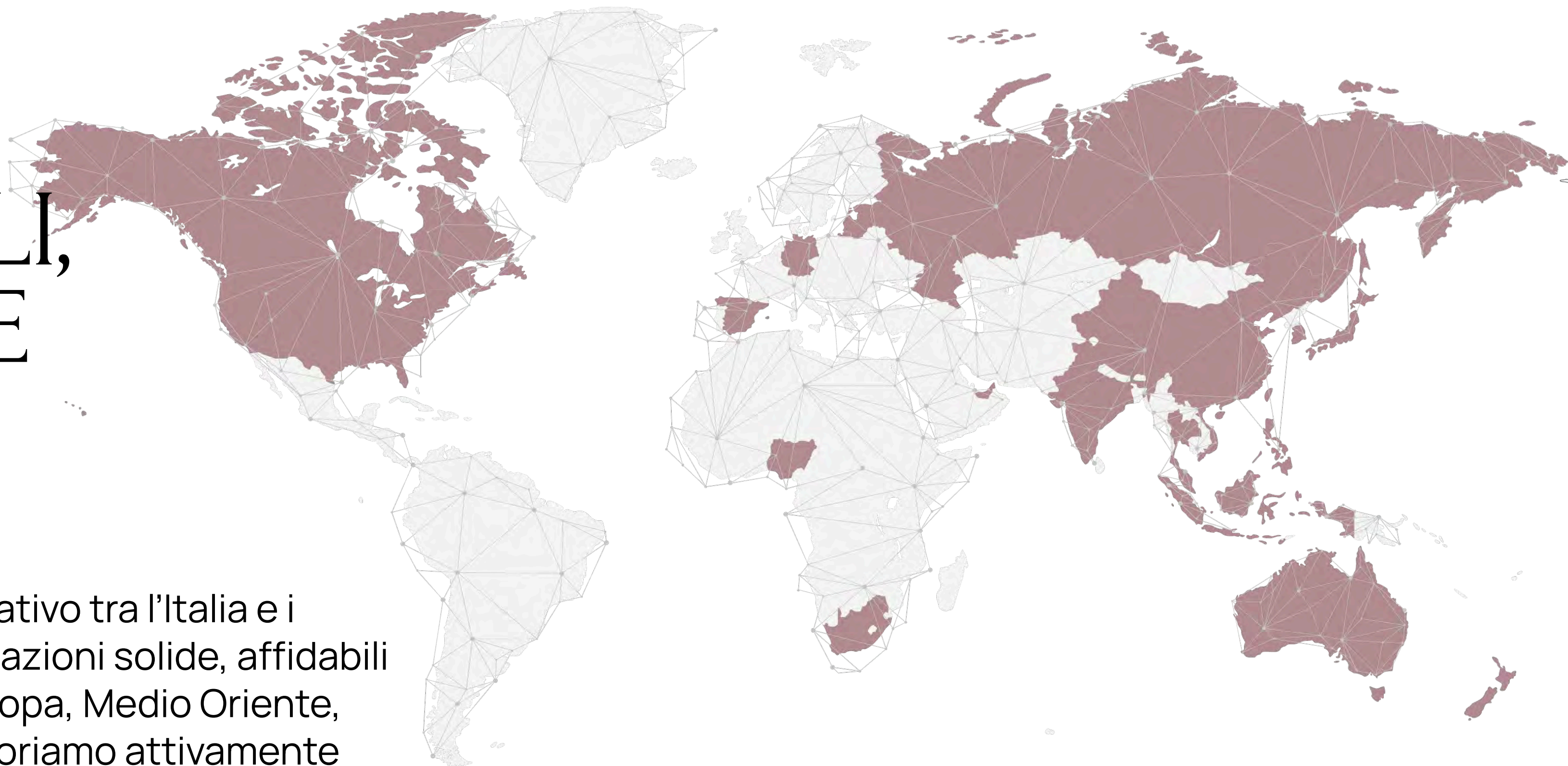
Pianificazione delle attività di marketing e gestione, organizzazione e partecipazione a fiere ed eventi di settore, inclusi seminari e incontri professionali. Il servizio supporta la definizione degli obiettivi, il coordinamento operativo e la valorizzazione della presenza aziendale per massimizzare visibilità, contatti qualificati e opportunità commerciali.

MERCATI E SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE

Ajello&Partners opera in mercati e settori selezionati, offrendo competenze mirate, supporto operativo e visione strategica per accompagnare le aziende nella crescita e nell'espansione internazionale.

I NOSTRI MERCATI

CONNESSIONI INTERNAZIONALI, RADICI ITALIANE



Il nostro network opera in modo continuativo tra l'Italia e i principali mercati globali, costruendo relazioni solide, affidabili e di lungo periodo. Siamo presenti in Europa, Medio Oriente, Africa, India e Nord America, dove collaboriamo attivamente con aziende, distributori e partner industriali.

Supportiamo le imprese italiane nei loro percorsi di internazionalizzazione e, allo stesso tempo, affianchiamo società estere interessate a entrare nel mercato italiano. Un ponte costante tra culture, competenze ed esperienze, fondato su presenza diretta, conoscenza dei mercati e fiducia reciproca.

Canada

USA

Spagna

Germania

Paesi Baltici

Russia

Nigeria

Sud Africa

Emirati Arabi Uniti

India

Thailandia

Vietnam

Malesia

Singapore

Indonesia

Filippine

Cina

Corea del Sud

Giappone

Australia

Nuova Zelanda

I NOSTRI SETTORI DI RIFERIMENTO

METTIAMO A DISPOSIZIONE LA NOSTRA ESPERIENZA

Il nostro network opera in modo continuativo in diversi mercati esteri, con una presenza diretta e costante e una permanenza media di circa 4-5 mesi all'anno. Questo approccio garantisce una conoscenza approfondita dei contesti locali e un supporto concreto alle aziende nei processi di sviluppo e internazionalizzazione.

ALLUMINIO TECHNOLOGY

INDUSTRIA DEL SERRAMENTO IN ALLUMINIO

EDILIZIA E COSTRUZIONI

AEROSPACE E SOLARE

ARREDAMENTO E MOBILI

IMPIANTI E MACCHINARI

AUTOMOTIVE

MACCHINE AGRICOLE

MECCANICA

PLASTIC TECHNOLOGY

ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY

PACKAGING



ALLUMINIO TECHNOLOGY

Aluminium Technology comprende macchinari, impianti industriali e soluzioni tecnologiche avanzate per la lavorazione dell'alluminio, tra cui presse per estrusione, impianti di anodizzazione, sistemi di verniciatura e linee di produzione integrate.

Il supporto si estende allo sviluppo commerciale internazionale per produttori di macchine per l'industria dell'alluminio, tecnologie per trattamenti superficiali e soluzioni per l'efficientamento dei processi produttivi.

INDUSTRIA DEL SERRAMENTO IN ALLUMINIO

Supporto specializzato per aziende del settore serramenti in alluminio, orientato allo sviluppo commerciale e all'internazionalizzazione, con un forte focus sugli aspetti tecnici e produttivi. L'esperienza nella filiera dell'alluminio consente di affiancare le imprese non solo nella crescita sui mercati esteri, ma anche nella strutturazione e ottimizzazione dei processi produttivi. Il supporto include assistenza tecnica legata alla fornitura di macchinari e impianti per la produzione di infissi, nonché soluzioni per la lavorazione dell'alluminio, quali linee di taglio, lavorazione, assemblaggio e finitura. La conoscenza delle normative tecniche, delle certificazioni di prodotto e dei canali distributivi internazionali permette di creare opportunità di business concrete, strutturare reti commerciali efficaci e costruire partnership affidabili lungo l'intera filiera del serramento in alluminio.



EDILIZIA E COSTRUZIONI

Supporto specializzato per aziende del settore costruzioni, orientato allo sviluppo commerciale e all'internazionalizzazione. L'esperienza nei mercati esteri, la conoscenza delle normative locali e dei canali distributivi consentono di creare opportunità di business, strutturare reti commerciali e costruire partnership affidabili lungo l'intera filiera delle costruzioni.

AEROSPACE E SOLARE

Supporto strategico e operativo per aziende attive nei settori aerospace, automotive, nautico e solare, caratterizzati da elevata complessità tecnologica. La conoscenza delle supply chain internazionali, dei requisiti tecnici e dei processi decisionali consente l'accesso a nuovi mercati, lo sviluppo di partnership industriali e l'integrazione in filiere globali.



ARREDAMENTO E MOBILI

Consulenza e supporto operativo per aziende del settore arredamento e mobili interessate a espandersi nei mercati internazionali. La conoscenza dei canali contract, retail e project-based permette di valorizzare design, qualità e know-how, favorendo il posizionamento del brand e la creazione di relazioni commerciali durature.

IMPIANTI E MACCHINARI

Il settore Impianti e Macchinari comprende linee di produzione, impianti industriali, macchine automatiche e soluzioni tecnologiche per l'industria manifatturiera, destinati a diversi comparti produttivi. Agevoliamo lo sviluppo commerciale internazionale, l'ingresso in nuovi mercati esteri e la strutturazione di reti distributive specializzate, con particolare focus su Europa, India, Asia e Medio Oriente.

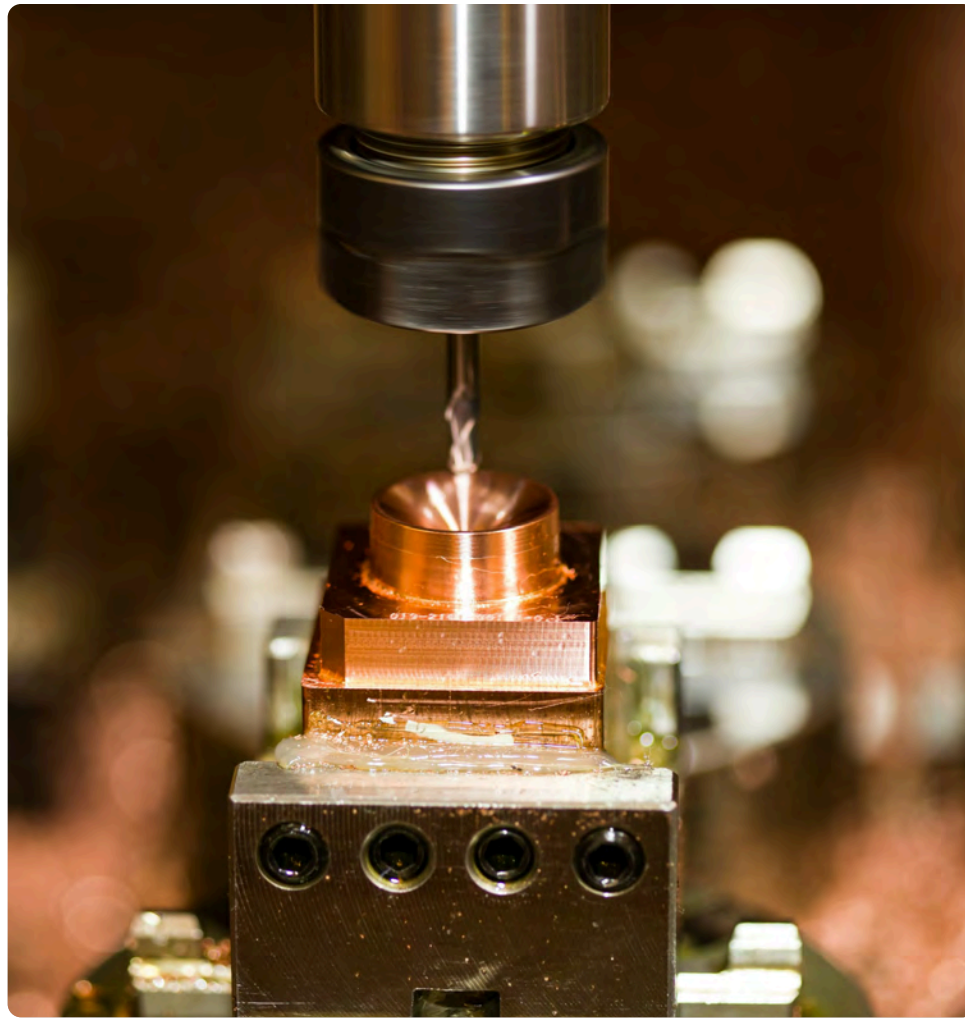
AUTOMOTIVE

Il settore Automotive rappresenta un comparto ad alta complessità tecnologica, caratterizzato da filiere produttive strutturate, elevati standard qualitativi e processi decisionali articolati. Il supporto è rivolto ad aziende attive nella componentistica, sistemi meccanici ed elettronici, plastic technology, materiali innovativi e soluzioni per la mobilità. L'esperienza nelle supply chain internazionali automotive, nella gestione dei requisiti tecnici e nelle dinamiche OEM e Tier 1-Tier 2 consente di facilitare l'ingresso in nuovi mercati esteri, con particolare focus su Europa, North Africa, India, Asia e Middle East. L'attività comprende sviluppo commerciale, creazione di reti distributive, negoziazione con partner industriali e integrazione in filiere globali, favorendo crescita sostenibile e posizionamento competitivo nel lungo periodo.



MACCHINE AGRICOLE

Il settore Macchine Agricole comprende macchinari per la meccanizzazione agricola, attrezzature e componenti per l'agricoltura moderna, destinati a migliorare produttività, efficienza e sostenibilità delle coltivazioni. Si tratta di un comparto strategico, in forte evoluzione grazie all'innovazione tecnologica e all'agricoltura di precisione. Il supporto è orientato allo sviluppo commerciale internazionale, all'ingresso in nuovi mercati esteri e alla creazione di reti distributive specializzate, con particolare attenzione a India, Asia e Medio Oriente, facilitando partnership locali e integrazione nelle filiere agroindustriali.



MECCANICA

Il settore Meccanica comprende macchinari industriali, prodotti e componenti meccanici, macchine utensili, sistemi di automazione e soluzioni di engineering destinati a diversi comparti produttivi. È un ambito ad alto contenuto tecnologico, dove qualità, precisione e innovazione rappresentano elementi competitivi chiave. Con focus su Europa, Nord Africa, India, Asia e Medio Oriente, favorendo partnership industriali e integrazione nelle supply chain globali.

PLASTIC TECHNOLOGY

Il settore Plastic Technology comprende tecnologie, macchinari e prodotti per la trasformazione delle materie plastiche, inclusi stampaggio a iniezione, estrusione, termoformatura e soluzioni per materiali polimerici avanzati. Supportiamo lo sviluppo commerciale internazionale, l'ingresso in nuovi mercati e creazione di reti distributive specializzate, con particolare attenzione a Europa, India, Asia e Medio Oriente.



ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY

Environmental Technology comprende soluzioni, impianti e tecnologie per la gestione ambientale, il trattamento delle acque, il waste management, il riciclo e l'economia circolare. L'esperienza maturata attraverso la partecipazione e il networking nelle principali fiere internazionali di riferimento, come Ecomondo e IFAT, consente di supportare le aziende nello sviluppo commerciale, nell'ingresso in nuovi mercati esteri e nella creazione di partnership industriali strategiche. L'approccio integra competenze tecniche, conoscenza delle normative ambientali internazionali e sviluppo di reti distributive specializzate.

PACKAGING

Il settore Packaging comprende macchinari per il confezionamento, impianti automatizzati, soluzioni per imballaggio primario e secondario e tecnologie per il packaging industriale e alimentare. Il supporto è orientato allo sviluppo commerciale internazionale, all'ingresso in nuovi mercati esteri e alla creazione di reti distributive specializzate, con particolare attenzione a Europa, India, Asia e Medio Oriente.

I NOSTRI CLIENTI

AZIENDA DI FIDUCIA

I nostri clienti ci scelgono per affidabilità, esperienza e approccio operativo. Le relazioni di lungo periodo si fondano su fiducia, presenza diretta e risultati concreti, supportando le aziende nei mercati internazionali con continuità e professionalità.

+100

Oltre 100 aziende si sono affidate ad Ajello & Partners



CONTATTACI

Sarà un piacere entrare in contatto di persona, telefonicamente o via email; il sito web è sempre disponibile per raggiungerci in qualsiasi momento. Non vediamo l'ora di conoscere le tue esigenze e capire come possiamo supportare il tuo business.

AJELLO AND PARTNERS srls

via Fabrizio De Andrè, 8
47922 Rimini (RN), Italia

italian mob. +39 339 1074565

indian mob. +91 90084 89137

m.ajello@ajelloandpartners.it

ajelloandpartners.it