

CARRARA (MS) - ITALIA

10-18 DE JUNIO

2017

WHITE CARRARA DOWNTOWN

DELEGACIÓN ESPAÑOLA

PERFIL BUYER

Necesario para registrarse en “White Carrara Downtown” B2B programa de encuentros

Por favor, tenga en cuenta que, para participar a las reuniones B2B, el conocimiento básico del inglés es esencial, ya que el servicio de interpretación en otros idiomas no será proporcionado.

Nombre

Apellidos

País

Empresa

Sitio Web

Fundación en (año)

Cargo del responsable

Dirección de la empresa

Correo electrónico

Contacto telefónico

Contacto móvil buyer

Perfil empresa: breve descripción

Perfil buyer: breve descripción

PERFIL EMPRESA

Forma legal de la empresa:

Indicar

- Privada
- Pública
- Empresa Conjunta

Actividad de la empresa:

- Productora
- Agente
- Importadora
- Otro

Número de trabajadores:

- Más de 2
- Entre 3 y 9
- Entre 10 y 20
- Entre 20 y 50
- Entre 50 y 100
- Más de 100

Facturación de la empresa:

- 1 millón EUR
- 1-5 millones EUR
- 6-10 millones EUR
- 10-20 millones EUR
- Más de 20 millones EUR

% de las exportaciones respecto a la facturación

- < 30%
- 30 – 50 %
- 50 – 70 %

>70%



¿POR QUÉ QUIERE PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?:

Las siguientes preguntas son muy importantes para realizarel matching (compatibilidad) con las empresas italianas y para evaluar atentamente su módulo.

- Comprar bloques de piedra (mármol, granito, travertinos,
- Comprar losas de piedra (mármol, granito, travertinos,
- Comprar azulejos de piedra y/o productos estándar
- Comprar máquinas de cantera nuevas
- Comprar máquinas de cantera usadas
- Comprar máquinas de elaboración de piedra nuevas
- Comprar máquinas de elaboración de piedra usadas
- Comprar instrumentos de diamante
- Comprar abrasivos
- Descubrir nuevas tecnologías y materiales
- Conocer a nuevos proveedores italianos
- Realizar acuerdos comerciales
- Otro

PERFIL TARGET:

Por favor, describa el perfil de los colaboradores italianos que desea encontrar:

INTERÉS POR ACTIVIDADES PROFESIONALES DE ENTRENAMIENTO

Por favor, marque con una cruz el seminario a que desea asistir.

Algunas propuestas de seminarios están dirigidas a los arquitectos:

- El revestimiento externo de piedra: técnicas de instalación y sistemas de anclaje.
- “Sándwiches” hechos de piedras finas: rasgos del producto, ciclo de producción y usos arquitectónicos.
- La tecnología 3D en los refinamientos de las superficies de piedra.

Algunas propuestas de seminarios están dirigidas a propietarios de empresas de piedra, gerentes y personal técnico:

La sierra multi-cable: funcionamientos y manejo de la máquina. El nuevo marco de hoja para modificar la sierra de granito.

Reforzamientos de bloques de piedra y losas por líneas de resina. El tratamiento técnico y los rasgos del producto.

Instrumentos vanguardistas para abrillantar las losas. Cepillos y pegantes en resina abrasivos.

Técnicas de extracción y tecnología de última generación.

Los escáneres 3D y el proceso artístico por técnicas robóticas.

Firma y sello de la empresa

.....