

carrara²

B2B MEETINGS EVENT BUYER APPLICATION FORM

To be filled out and returned to ferias@italcamara-es.com

Buyer's Nombre

Buyer's Apellido

País

Empresa

Sitio Web

Dirección

Correo electrónico

Tlfno empresa

Buyer's telefono móvil

PERFIL DE LA EMPRESA

Forma Jurídica de la empresa (coloque una "X" en el casillero que corresponda)

- Privada
- Pública
- Empresa Conjunta

Actividad de la empresa (coloque una "X" en el casillero que corresponda)

- Productora
 - Agente
 - Importadora
 - Otra
- (especifique _____)

Número de empleados (coloque una "X" en el casillero que corresponda)

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

Empresa fundada en (especifique el año)

Facturación de la empresa (coloque una "X" en el casillero que corresponda)

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

% de las exportaciones de la empresa respecto a la facturación anual (coloque una "X" en el casillero que corresponda)

- < 30%
- 30 – 50 %
- 50 – 70 %
- >70%

Mercados Extranjeros de mayor interés para las ventas de la empresa (especifique cuáles)

Describa detalladamente la actividad de la empresa

Eventos Internacionales en los que participa la empresa

Posición del buyer en la empresa

Su principal objetivo comercial para participar del próximo programa de Carrara²

Coloque una "X" en los casilleros que correspondan:

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

Perfil de interés - Por favor, describa el perfil del colaborador italiano que le gustaría encontrar

.....

.....

.....

.....

Por favor, recuerde que, para participar de los encuentros B2B, el conocimiento básico del idioma inglés es esencial, ya que los servicios de interpretación en otros idiomas no serán proporcionados.