

ITRO EXPORT SOLUTIONS

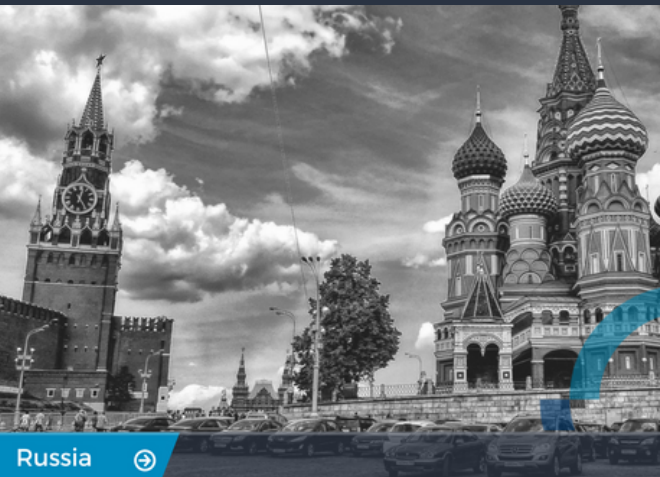
# ROSJA: OGROMNY KRAJ OGROMNYCH MOŻLIWOŚCI

Russia



[WWW.ITRO.PL](http://WWW.ITRO.PL)





Russia



China



Kazakhstan

# O FIRMIE ITRO

EXPORT SOLUTIONS SINCE 1995

Firma International Trade and Representaion Office Sebastian Sadowski-Romanov powstała w 1995 roku: w 2000 roku początkowo jako 7 osobowy zakład krawiecki, który w 2003 roku liczył już **45** zatrudnionych osób.

2002 roku otworzyliśmy oddział w Moskwie i tam powstała koncepcja firmy doradczej, która miała zajmować się branżą **home textile na rynku rosyjskim**. Firma Itro działała w Rosji do **2007** roku.

W 2005 r. otworzyliśmy w **Chinach szwalnię na 150 osób**, ponieważ zakład w Polsce nie był w stanie zaspokoić potrzeb sprzedażowych rosyjskiego oddziału.

W latach 2007 – 2009 Sebastian Sadowski-Romanov pracował dla wiodących eksporterów na rynku rosyjskim z **branży higienicznej i kosmetycznej**.

W 2011 powstała firma **Itro Sp. z o.o.**, jako kontynuacja działalności doradczej.

W latach 2011 – 2015 firma Itro zrealizowała ponad **30 projektów dla swoich klientów**. Większość z nich dotyczyła rynków wschodnich oraz krajów, sąsiadujących z Polską.

Zdarzały się jednak i egzotyczne zlecenia: jak eksport maszyn górniczych do **Peru, Brazylii, Kazachstanu i RPA**; budowanie baz danych obiektów krytycznych na **Bliskim Wschodzie** (Oman, Jemen, Katar, Kuwejt, ZEA).

Więcej informacji o naszych projektach znajdą Państwo w **[naszych referencjach >>](#)**

# MISJA ITRO

Wykorzystując strategiczne położenie Polski w Europie Centralnej, na styku dwóch kultur, pragniemy nawiązywać kontakty biznesowe, budując **most między WSCHODEM i ZACHODEM.**

*"Zacząłem od siebie i przyjąłem nazwisko żony Sebastian Sadowski od 2008 roku Sebastian Sadowski-Romanov.*

*Przez 5 lat prowadziłem własną działalność gospodarczą w Rosji, co pozwoliło mi na zdobycie doświadczenia i poznania specyfiki tamtejszego rynku oraz praw nim rządzących.*

*Przez 2 lata pracowałem w polskich firmach na terenie Rosji.*

*Dziś dziele się tymi doświadczeniami z przedsiębiorcami z całego świata."*

SEBASTIAN SADOWSKI-ROMANOV



# CO NALEŻY ZROBIĆ

aby wejść na rynek zagraniczny:

## WAŻNE!

---

sprawdzić  
uwarunkowania  
prawne;

sprawdzić  
uwarunkowania  
celne;

przygotować  
materiały w języku  
ryнку docelowego;

budować strategię  
wejścia na rynek  
zagraniczny;

budować bazy  
danych  
potencjalnych  
klientów;

rozpocząć działania  
handlowe;

wyjeżdżać na misje  
gospodarczą i targi.





**TO, CO WYRÓŻNIA FIRMĘ ITRO NA TLE KONKURENCJI TO NASZE PODEJŚCIE. FIRMA ITRO ROBI USŁUGI B4B „BIZNES DLA BIZNESU”, A NIE B2B „BIZNES DO BIZNESU”**

Każda firma zainteresowana rozwojem, swoich szans szuka na rynkach zagranicznych. Tam gdzie są szanse, często są też zagrożenia, dlatego warto skorzystać z ponad **20 lat doświadczeń** firmy Itro Sp. o.o., specjalizującej się w rozwoju handlu zagranicznego.

- 1. PRAKTYCZNA WIEDZA BIZNESOWA**
- 2. NOWOCZESNE PODEJŚCIE DO ZAGADNIEŃ HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO**
- 3. KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE DO SPRZEDAŻY ZAGRANICZNYCH**

Nasze podejście do sprzedaży określamy, jako „**EXPORT AUTOMATION 360°**”: poznajemy rynki na podstawie danych o imporcie i eksporcie produktu wg kodów HS; budujemy dedykowane bazy danych; korzystamy z baz danych służb celnych; optymalizujemy materiały handlowe; budujemy relację poprzez Social Selling; korzystamy z najnowszego oprogramowania, wspierającego sprzedaż.



# ROZWÓJ EKSPORTU FIRMY GOLDFRUIT

Dla firmy Goldfruit, polskiego producenta jabłek, prowadzimy stałą obsługę klientów na rynkach wschodnich. Z firmą związani byliśmy od lutego 2012 roku. Firma nigdy wcześniej nie eksportowała swoich wyrobów do Rosji, Ukrainy, Białorusi oraz Kazachstanu.

**Dzięki usłudze „outsourcingu działu eksportu” w przeciągu 10 miesięcy współpracy sklasyfikowano nas na 42 miejscu największych eksporterów jabłek do Rosji w 2012 roku!**



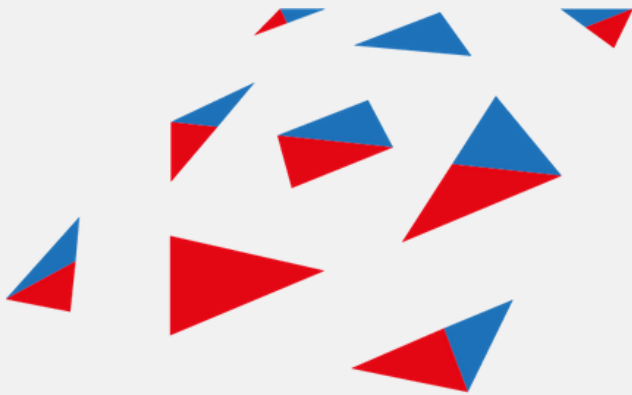
# ROSYJSKA FIRMA BLOCK BAU

dystrybutor urządzeń do uboju drobiu

Dzięki usłudze ITRO „udział w negocjacjach” oraz wsparciu procesu zakupowego rosyjskiej firmy Block Bau doszło do zakupu urządzeń polskiego producenta o wartości 370 000 Euro.

 Partnerzy

# ITRO WSPÓŁPRACUJE Z INSTYTUCJAMI W ROSJI



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

 **ЭКСПАР**

 **РОСЭКСИМБАНК**



## СОГЛАШЕНИЕ

о сотрудничестве и взаимодействии  
между некоммерческой организацией

Ассоциацией экспортеров «АЭКС» и компанией ITRO Sp. z o.o., Польша

Настоящее Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии в рамках поддержки проектов членов Ассоциации экспортеров «АЭКС» по продвижению своей продукции на рынки стран ЕС (далее – Соглашение) подписано « 24 » октября 2018 г. между:

**Некоммерческая организация Ассоциация экспортеров «АЭКС»** (далее – Ассоциация), в лице Президента Сивкова Дмитрия Анатольевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и

**Компания ITRO Sp. z o.o., ( Польша)**, в лице Генерального директора Себастьяна Садовски-Романова с другой стороны,

в дальнейшем совместно именуемые – «Стороны», а по отдельности – «Сторона», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:





**Russian Agency for Small and Medium Business Support**

119330, Mosfilmovskaya st. 17 B, Moscow, Russia.

Ph.: +7 (499) 143-73-20, Fx.: +7 (499) 143-73-21, [www.siora.ru](http://www.siora.ru), e-mail: [siora@siora.ru](mailto:siora@siora.ru)

## Partner certificate

Moscow

«26» October 2011

By this certificate we are granting the privileges to represent our interests on the territory of Poland to:

**ITRO Sp. z o.o.**

Represented by Mr. Sebastian Sadowski-Romanov

We confirm that the company has the full authorities to promote services stated below:

- *Marketing services on the Russian market;*
- *Logistics and customs support;*
- *Complex services for foreign companies in Russia;*
- *Certification in Russia;*
- *Legal services;*



**Sergienko K.N.**  
Executive director,

Russian agency for small and medium business support

Partner



## Klienci



AGENCJA ROZWOJU  
REGIONALNEGO S.A.  
W KONINIE



“

**Pełen profesjonalizm w podejmowanych usługach doradczych, duża wiedza i doświadczenie oraz osobiste zaangażowanie we współpracę i wyczerpanie na indywidualne potrzeby Klienta z pewnością odzwierciedlają działania ITRO Sp. z o. o.**

# DOŚWIADCZENIE

NA RYNKACH WSCHODNICH

Prezes Zarządu Itro Sp. z o.o. Sebastian Sadowski-Romanov prowadził w Rosji firmę handlową sprzedającą tekstylia domowe (narzuty, zasłony i obrusy) w latach 2002-2007. W latach 2008-2009 pracował w Polskich firmach TZMO S.A. i Eveline Cosmetics na stanowiskach dyrektorskich odpowiadając za rozwój sprzedaży w kanale sieci aptecznych.

Firma Itro Sp. z o.o. z sukcesem wprowadziła na rynek rosyjski polskie firmy:

LOTON Firma Kosmetyczna S.P.

Marbo S.C. z marką MS Moda

Rytko Art. by Poul and Agnes

Rytko Fashion

Goldfruit Liliana Pariaszewska

ITRO EXPORT SOLUTIONS

---

# DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

---

ZAPRASZAM DO KONTAKTU:  
SADOWSKI@ITRO.PL 512 022 907  
WWW.ITRO.PL



outsourcing  
działu eksportu



itro

Kazakhstan

Russia

opracowanie wniosków  
oraz Modelu Biznesowego  
Internacjonalizacji MŚP

**ITRO SP. Z O.O.**  
**AL. JEROZOLIMSKIE 81**  
**CENTRAL TOWER 26 / 01**  
**02-001 WARSZAWA**  
**+48 512 022 907**  
**+48 22 501 52 81**  
**SADOWSKI@ITRO.PL**  
**WWW.ITRO.PL**

Poland

Export Indicator //  
skuteczne narzędzie  
sprawdzenia potencjału  
eksportowego produktów  
po kodzie HS



bazy danych  
importerów



Germany