**Agentura CzechTrade posiluje dialog s exportéry a uspořádala druhé setkání Klientské rady**

*Praha, 19. září 2024*

**Agentura na podporu obchodu CzechTrade pokračuje v plnění své střednědobé strategie a uspořádala druhé setkání Klientské rady CzechTrade. Tento poradní orgán se skládá ze zástupců klientů agentury a exportérů, vedení agentury a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO) . Cílem Klientské rady CzechTrade je mimo jiné definovat priority a požadavky exportérů a budovat zákaznickou zkušenost v oblasti internacionalizace a exportu.**

Program druhého setkání Klientské rady CzechTrade byl zaměřen na komplexní systém stávající podpory českých firem na veletrzích a výstavách v zahraničí a na výkonnostní ukazatele agentury CzechTrade. Předmětem jednání mělo být také portfolio placených i neplacených služeb CzechTrade, téma se ale přesunulo na další setkání z důvodu obsáhlé diskuze k prvním dvěma agendám. Závěrem se stanovila témata pro příští jednání Klientské rady, které proběhne v prosinci. *„Klientská rada je klíčovým orgánem k prohloubení efektivní spolupráce s exportéry a je naším dalším nástrojem pro získávání zpětné vazby klientů ke stávajícím i novým službám a projektům a také ke strategickému směrování agentury“,* říká **generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal**.

Klientská rada má celkem 11 členů z řad klientů, vrcholového managementu a zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO). Zástupci exportérů byli do Klientské rady byli nominováni i hlavními podnikatelskými reprezentacemi, jako je Svaz průmyslu a dopravy, Hospodářská komora nebo Asociace malých a středních podniků a živnostníků.

Druhého setkání se zúčastnili všichni členové, z řídících institucí generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal a ředitel odboru Podpory exportu MPO Rudolf Klepáček. Klientské radě předsedá Antonín Koplík z firmy MORAM CZ. Přítomni byli Petr Milata ze společnosti Beznoska, Jan Kubata za Veletrhy Brno či Dušan Kožušník z firmy Compelson. K jednání přispěli také Petr Hýl za SHARK.AERO, Petr Hájek z TSE Medical, Pavel Jovanovič ze Středočeského inovačního centra, Zuzana Ceralová Petrofová ze společnosti PETROF Pianos a Jan Rýdl za TOS VARNSDORF.

Klientská rada se bude setkávat čtyřikrát ročně. Na dalším setkání budou členové rady opět probírat strategické směřování agentury, zákaznickou zkušenost, požadavky klientů, rozvoj, inovaci a kvalitu služeb a přístup ke klientům. Zřízení Klientské rady je další krok k naplňování [Strategie CzechTrade 2023-2026,](https://www.czechtrade.cz/getmedia/5c79fe31-5b2f-4529-9955-e839b179a8ed/CzechTrade-strategie-2023-2026.pdf)která si klade za cíl posílit český export, rozšiřovat zahraniční síť, zajistit lepší podporu pro české podniky na zahraničních trzích. *„Naše střednědobá exportní strategie se mimo jiné zaměřuje na budování zákaznické zkušenosti a na optimalizaci našich služeb, a Klientská rada v tomto směru sehraje zásadní roli. Umožní nám získávat přímou zpětnou vazbu od exportérů a díky tomu lépe cílit naše služby a podporu, což je pro naše klienty zásadní,“* dodává **Radomil Doležal.**

**O agentuře CzechTrade**

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 27 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 66 zemích na pěti kontinentech. Více informací na [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz).

**Kontakt pro média:**

**Mgr. Jitka Nováčková**Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí agentury CzechTrade  
tel.: +420 601 361 821  
e-mail: [jitka.novackova@czechtrade.cz](mailto:jitka.novackova@czechtrade.cz)