



Comments | Lettere al direttore | Chiesa | Vita | Famiglia | Rubriche | Dossier | Mondo
Cronaca | Politica | Cultura | Economia | Spettacoli | Sport | Scienza&Tecnologia | Video | Foto

Chi Siamo | Abbonamenti | Contatti
BOLOGNA | CASERTA | MILANO | ROMA

Agenti di commercio in buona salute



Gli agenti di commercio godono buona salute. È uno dei pochi settori in crescita nonostante la crisi. Anche al Sud i segnali sono positivi. Tanto che alla Mostra D'Oltremare di Napoli - venerdì 14 e sabato 15 marzo - sbarcherà la «Fiera degli agenti di commercio». L'evento, forte dell'enorme successo della precedente edizione di Milano, che ha visto la partecipazione di 169 aziende mandanti (italiane ed estere) e 6.721 agenti di commercio provenienti da tutta Italia, è organizzato da Agent321, il cui presidente è **Davide Ricci**.

Come sta cambiando la figura dell'agente di commercio?

Sicuramente sta cambiando. Come del resto sta cambiando gran parte del mondo che ci circonda. Ritengo il cambiamento un elemento essenziale per la sopravvivenza di qualsiasi professione e/o attività. Per capire "come sta cambiando" bisogna analizzare oltre che la figura generica dell'agente di commercio, anche il mercato e/o il canale distributivo nel quale egli opera. Ma alcune regole valgono per gli agenti di commercio indipendentemente dal settore in cui operano. Una su tutte è "non vendere a tutti i costi". Oggi l'agente di commercio deve preoccuparsi principalmente che il prodotto che sta vendendo a un suo cliente sia effettivamente il prodotto giusto per lui. Deve educarlo, consigliarlo e, se necessario, dissuaderlo dall'acquisto di un prodotto che non fa al caso suo. È difficile per un venditore non vendere a tutti i costi, ma se oggi consigliamo bene il nostro cliente, domani sarà lui a premiarci con ordini ripetuti. E la stessa cosa vale per il rapporto che il venditore ha con le aziende che rappresenta: oggi l'agente di Commercio, se ascoltato, è la più efficace ricerca di mercato esistente.

Ci sono ancora giovani e donne disposte a intraprendere questo tipo di lavoro?

Assolutamente sì. Lo dimostrano proprio i dati relativi al numero di agenti di commercio, numero che non è cambiato in maniera sostanziale negli ultimi anni, mantenendosi costante intorno alle 240mila figure attive sul territorio nazionale. Infatti, alle cessazioni di attività ha fatto fronte l'entrata di nuove leve, giovani in cerca di prima occupazione, che hanno visto nell'attività dell'agente di commercio un valido sbocco lavorativo. Nell'edizione milanese di Forum Agenti sono stati tanti i giovani figli che hanno accompagnato i loro padri in Fiera, padri pronti a lasciare in "eredità" la loro attività di agenti di commercio. Io per primo, sono "figlio d'arte" e vengo da una famiglia di agenti, proprio a dimostrazione che questa è un'attività che si tramanda. Sono stati anche molti i giovani che, autonomamente hanno "sentito parlare" di questo mestiere e timidamente si sono affacciati in Fiera. Per quanto concerne le donne, da sempre l'attività dell'agente di commercio è stata appannaggio quasi esclusivo del mondo maschile. Ma analizzando i dati emersi da una delle ultime ricerche effettuate dal Centro Studi di Agent321.COM, Associazione No Profit di cui sono presidente, seppur gradualmente, si rileva un'apertura alle donne che vedono nella libertà assoluta della gestione del lavoro e del tempo di impiego un'opportunità lavorativa allettante. Analizzando i settori merceologici dove è avvenuto questo aumento, troviamo, sia settori non proprio "femminili" ma soprattutto settori a loro tipicamente più vicini per "passione": articoli da regalo, estetico, benessere, erboristico, farmaceutico.

Quali sono i requisiti richiesti?

Se parliamo di requisiti "di legge" è presto detto. L'agente di commercio non è un dipendente, ma un libero professionista. Deve avere partita Iva e deve essere iscritto alla Fondazione Enasarco (Ente Previdenziale) con relativo pagamento dei contributi. Per aprire la partita Iva bisogna aver conseguito un diploma di scuola secondaria a indirizzo commerciale oppure essere in possesso di una laurea in materia commerciale o giuridica. Se non si hanno tali requisiti "formativi" è obbligatorio fare un corso di abilitazione alla professione. Per quanto riguarda invece i requisiti tecnici sono naturalmente legati al settore merceologico. Il mio consiglio è di seguire le proprie passioni. Se sono appassionato di qualcosa, intraprendere la carriera di agente di commercio in quel settore sarà sicuramente più facile. Per i requisiti umani e comportamentali il discorso è a dir poco "affascinante". Trattare con le persone è una delle cose più belle che ci sia. Senza entrare nel merito, visto che sono stati scritti migliaia di testi in tal senso, posso solo dire che vendere è a mio parere il mestiere più bello del mondo.

Perché avete scelto Napoli per il Forum?

Abbiamo scelto Napoli perché questa città rappresenta un fondamentale crocevia tra il Centro Italia e l'estremo Sud ed è per le aziende una piazza importante e appetibile al pari di Milano, perché è un bacino estremamente ricco per numero di agenti commercio. Basti pensare che in Campania operano 17mila agenti di commercio, 9.500 nel solo capoluogo campano, e che nel Meridione gli agenti in attività sono quasi 54mila, così suddivisi: Basilicata 1.300 agenti; Calabria 5.700 agenti; Molise: 700 agenti; Puglia: 14mila agenti; Sicilia: 15mila agenti. Se a questo numero aggiungiamo anche i procuratori d'affari, i mediatori, le aziende che svolgono a vario titolo attività di intermediazione e/o rappresentanza, i numeri sono veramente alti. Un'altra considerazione è quella che ci piace chiamare "internazionalizzazione nostrana". Spesso le aziende si lambicciano il

[...]