

PRIMAPRESS
AGENZIA DI STAMPA NAZIONALE

HOME

CHI SIAMO

REDAZIONE

PRIMAPRESS 2.0

RADIOGIORNALI

BOOKSHOP

CONTATTACI

SUCCESSO PER LA FIERA DELLA VENDITA E DELLA RAPPRESENTANZA

Dicembre 1, 2014 Scritto da RED COM



ForumAgenti_Milano2014

(PRIMAPRESS) MILANO - È stato centrato l'obiettivo prefissato dall'organizzazione di Forum Agenti per la seconda edizione milanese della Fiera degli agenti di commercio, che si è conclusa nel weekend. Nei padiglioni di Fiera Milano City sono state 407 le aziende espositrici alla ricerca di forza vendita e 7.536 tra agenti, rappresentanti, venditori, agenzie di rappresentanza, capo area, i visitatori della manifestazione.

«Abbiamo triplicato la presenza delle aziende espositrici rispetto alla prima edizione milanese del 2013 e aumentato notevolmente il numero degli agenti di commercio – ha dichiarato **Davide Ricci, Presidente di Agent321** – Agenti e venditori, vecchi e nuovi, sanno ormai che questa formula assicura tanti contatti di lavoro diretti in un colpo solo. Questo per noi è un grande successo e siamo orgogliosi di aver dato vita ad un evento che, anche in questa edizione, è risultato concretamente utile sia agli agenti di commercio sia alle aziende espositrici».

Momento importante della Manifestazione è stata la presentazione dell'Indice «**Agent321Job**», che, per la prima volta, riunisce le offerte di lavoro provenienti dai principali siti e centri per la ricerca di agenti di commercio. L'indice è in grado di dare un'idea di quelli che sono i settori merceologici dove c'è maggiore richiesta di venditori e anche in quali settori, seppur di nicchia, è possibile trovare maggiori opportunità di lavoro in quanto, a fronte della domanda, le candidature non ricoprono le richieste di lavoro.

Sono 34 gli eventi che si sono susseguiti nei due giorni della manifestazione tra seminari, corsi di formazione e workshop. Particolare interesse hanno riscosso soprattutto gli eventi dedicati alla formazione degli agenti; il nuovo percorso lanciato da Forum Agenti in questa edizione: incontri dedicati alla formazione concreta che hanno spaziato dai principi chiave per svolgere al meglio l'attività di vendita alla gestione dello stress, dalla presentazione del modello vendita etica ai consigli (...)