



ATTUALITÀ | CRONACA | POLITICA | AMBIENTE | SPORT | SARDEGNA | ECONOMIA | SALUTE | SPETTACOLO | CURIOSITÀ | CULTURA | L'INTERVISTA | ANNUNCI | INFORMAZIONI UTILI

## Agenti di commercio in Fiera a Roma



Il Padiglione 2 della Nuova Fiera di Roma ospiterà la fiera degli agenti di commercio dal 9 al 10 maggio 2014. La fiera B2B prevede incontri diretti tra le aziende e gli agenti di commercio, finalizzati alla definizione di nuovi contratti di lavoro.

La tappa romana segue quella di Milano e di Napoli che hanno registrato un ottimo successo con 12.414 agenti di Commercio che si sono incontrati con 334 aziende. A margine degli incontri, il programma di Forum Agenti prevede, come in ogni tappa, workshop, convegni, consulenze gratuite di tipo previdenziale, ENASARCO,

legale, contrattuale, corsi di aggiornamento sulle tecniche di vendita, ed altro ancora.

«Il fulcro della fiera rimane il colloquio di lavoro tra l'agente e l'azienda – dichiara Davide Ricci, Presidente di Agent321.com, organizzatrice di Forum Agenti – e rappresenta un'opportunità da non perdere per gli agenti, anche in considerazione del momento difficile per il mondo del lavoro». Le aziende, anch'esse colpite dalla crisi, preferiscono sempre più affidare la gestione delle vendite ad agenti di commercio piuttosto che a personale dipendente. Secondo i dati del Centro Studi Agent321 relativi al 2013, quasi il 90% delle aziende sceglie per le proprie vendite personale commerciale a provvigione, come agenti di commercio, procuratori, venditori, ed altro.

Un altro elemento rilevante nel format di Forum Agenti è che esso recepisce l'attuale spinta all'internazionalizzazione di tante aziende italiane che cercano di conquistare mercati esteri, ed al contrario l'arrivo sul mercato italiano di aziende straniere. In entrambi i casi il lavoro degli agenti di commercio si rivela decisivo per intervenire sui mercati di altri Paesi. Le precedenti edizioni di Forum Agenti hanno visto partecipare aziende internazionali slovene, polacche, austriache, tedesche, egiziane, francesi, spagnole, svizzere e indonesiane.

«Due aziende su dieci che ci contattano per le loro ricerche di personale commerciale – spiega ancora Davide Ricci – sono aziende straniere che vogliono trovare agenti in Italia oppure aziende italiane che scelgono gli agenti di commercio per approcciare i mercati esteri. E noi siamo in grado di segnalare quegli agenti che hanno caratteristiche ed esperienza per vendere all'estero».