

Radio24
LIBERA LA VOGLIA DI FARE



Il ruolo dell'agente di commercio nell'internazionalizzazione di un'azienda

28/11/2016

Affidarsi a un'agente di commercio per l'internazionalizzazione di un'azienda può essere una scelta più vantaggiosa di altre. Ad argomentare questa posizione ai microfoni di Cuore e denari è Davide Ricci, presidente e CEO di Agenti.IT e di Agent321, l'associazione che organizza Forum Agenti, fiera internazionale interamente dedicata ai colloqui di ricerca di agenti di commercio.

«Se un'azienda francese o spagnola volesse venire in Italia a vendere i propri prodotti potrebbe scegliere diversi strumenti per farlo», ha spiegato Ricci, «potrebbe aprire una filiale, ma dovrebbe privarsi di uno dei suoi migliori uomini; potrebbe vendere ad un unico cliente importante o affidarsi ad un unico distributore, ma c'è il rischio che quest'unico rapporto si chiuda, e in un colpo solo si perda tutto il mercato di quel nuovo paese. L'unica figura che si presta davvero a questo progetto è l'agente di commercio, che non è un costo fisso perché percepisce provvigioni esclusivamente se vende e conosce il mercato di quel paese. È un professionista al quale affidarsi, e magari se ne trovano non uno ma dieci, quindici, e se non andasse più d'accordo con uno di questi, avrebbe già altri contatti sul territorio. Con un prodotto effettivamente valido l'azienda, anche in quel caso, continuerebbe a vendere».