



AVVOCATO ANDREA ABBRUZZESE

AGENTI DI COMMERCIO
CONSULENZA AZIENDALE
DIRITTO TRIBUTARIO
RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI E SOCIETARIE
DIRITTO CONDOMINIALE E DEL CONDOMINIO

Via Quarto n. 46 70125 BARI
Tel. 0808491236 Cel. 3313350557
Skype: info@studiolegaleabbruzzese.com

CONSULENTE LEGALE **DEDICATO** PER GLI AGENTI

Oggi soffermiamoci sull'organizzazione dei venditori e delle vendite

Per organizzare una rete di vendita è fondamentale che i dirigenti, proprietari d'azienda o direttore commerciale che sia, sappiano infondere a tutti i venditori una una mission da centrare.

Spesso osserviamo come la strategia aziendale venga decisa "dall'alto" senza una spiegazione e quindi non venga condivisa dal resto del gruppo.

Ciò comporta demotivazione e far sentire "esclusi" gli unici soggetti che invece sono il volano dell'impresa: il venditore.

È chiaro che le decisioni e strategie assunte ed imposte senza confronto sono difficili da far comprendere in che modo funziona e quale sia l'obiettivo con la conseguenza di demotivare i lavoratori.

Non dobbiamo dimenticare che le risorse umane che non sono state coinvolte nell'organizzazione dei processi lavorativi non si allineano con la strategia e fanno fatica e ritardo nella migliore delle ipotesi, ad allinearsi e condividere le strategie.

Un ottimo **sistema di controllo** per evitare queste spiacevoli situazioni quello di facilitare la comunicazione da e verso tutti i livelli aziendali, cercando di focalizzare bene i vantaggi che l'attuazione delle strategie potranno apportare a tutta l'azienda lavoratori compresi.

MA QUALE FIGURA PUÒ INSERIRSI? A CHI AFFIDARE IL RECRUITING

Lo studio legale si occupa di *recruiting* in ambito esclusivamente per l'ambito della rete vendita ed in particolare per gli AGENTI D COMMERCIO.

La differenza sostanziale tra la selezione di un dipendente o di un agente sta proprio nella strategia di *recruiting*.

Un classico progetto di recruiting di un dipendente passa da un questionario:

- chi è l'azienda
- qual è la visione e i valori
- qual è il profilo ricercato in termini di formazione, background, competenze ed esperienze maturate
- qual è lo scopo della posizione
- quali prospettive di carriera.

Sul fronte "selezione agenti", invece, la strategia di recruiting cambia notevolmente.

Ogni preponente quanto apre una posizione agente spera di individuare un agente di commercio con proprio portafoglio clienti o con una propensione maniacale al lavoro.

Gli approcci classici, ovvero annuncio e ricerca CV su database ormai, si è avuto modo di comprendere, non funzionano affatto. Gli agenti che possono svilupparti la

clientela sono troppo presi dal loro lavoro e sanno ormai che saranno "corteggiati" dalle aziende del settore.

La nuova strategia che si è avuto modo di apprezzare per quale sua efficacia è quella dell'*headhunting*, ossia la ricerca mirata.

Dopo oltre 400 agenti trattati tra giudiziale e stragiudiziale lo studio ha capito come l'agente vincente bisogna individuarlo attraverso una vera e propria ricerca, o meglio caccia.

L'esperienza maturata da questo studio, oltre che la conoscenza diretta di grandi realtà e dei loro Direttori Commerciali, potrà garantire lo scambio di informazioni utili ad individuare l'agente adatto.

A volte un agente non ha neanche un curriculum da inviare e quindi si passa sempre al colloquio vero e proprio di persona, che è molto importante per capire quella che è la sua reale esperienza professionale, le sue capacità in termini di empatia, comunicazione, presentazione, ascolto, gestione delle obiezioni.

Lo studio valuterà anche se sa porre le "giuste" domande (immaginando di essere il cliente), se è dinamico e proattivo, se ha un approccio da "problem solver", se sa organizzare il suo tempo in base ai target, se sa fare forecasting ed ha capacità analitiche. In sintesi se è un agente *perfetto allo scopo*! Ma soprattutto se è realmente interessato al progetto dell'azienda.

Lo studio grazie alla sua maturata esperienza nel settore degli Agenti di Commercio, già partner SELEZIONATO dal SOLE24ORE, è in grado di gestire la conclusione dei rapporti di agenzia sia in fase di costituzione delle condizioni favorevoli alla preponente, sia in fase stragiudiziale mediante accordi che giudiziale/contenzioso.

SEDE PRINCIPALE:

Via Pasquale Fiore n. 37 BARI 70124

SEDI SECONDARIE:

Via G. Ferrari n. 12 ROMA 00197

Viale L. D'Annunzio n. 36 PESCARA 65129

CONTATTI

Tel/Fax 0805563847

Cel +39 3313350557

MAIL

info@studiolegaleabruzzo.com