Rassegna stampa
25 ottobre 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

«Il contatto personale con i clienti resta un elemento fondamentale»

La testimonianza
Lucio Corti è agente di commercio dal 1978
Racconta come negli anni il lavoro è cambiato

Dal 1978 Lucio Corti è agente di commercio nel settore beverage per grandi marchi delle bibite e dei vini.

E, come il suo collega Andrea Secchi, presidente della categoria in Confcommercio Lecco, ci dice che il suo «è il lavoro più bello del mondo perché dà la possibilità di entrare in contatto con moltissime persone di ogni livello professionale, dove trovo sempre scambi interessanti. Un lavoro che mi ha permesso di sviluppare tante amicizie, fra le province di Lecco, Bergamo, Sondrio, un lavoro che insegna a vivere».

Corti ci dice che da anni normalmente parte al mattino alle 7,30 e torna a casa di sera alla stessa ora, anche se con l'informatica gira un po' di meno.

«Prima del Covid ero sui 60mila-70mila chilometri l'anno, ora sono dimezzati, lavoriamo molto con le videoconferenze. Internet aiuta anche nella gestione degli ordini, ma l'appuntamento di persona col cliente è irrinunciabile: se non si passa a visitarlo alla fine il contatto si perde, gli affari vanno sempre curati e spinti anche perché la concorrenza è fortissima, servono mesi per costruire una relazione col cliente e lo si può perdere in un attimo. Non dimentichiamo – afferma Corti - che c'è anche un tema di fiducia e affidabilità nella relazione col cliente e questo permette spesso di continuare il rapporto col cliente al di là del prezzo».

Lucio Corti (secondo da destra) e una parte del consiglio di Fnaarc

Tutto è iniziato con Crodo, grande cliente di cui lui vendeva i prodotti con l'aiuto di quattro rappresentanti che come lui lavoravano come promoter. Ora lavora da solo, in una professione che nel tempo è parecchio cambiata.

Corti serve solo grossisti come Mauri e Trussoni, che distribuiscono al dettaglio, imprese strutturate che fatturano dai 2 ai 30 milioni di euro.

«Anni fa si lavorava quasi sempre da soli, ora il lavoro fatto da solo porta pochi utili, oppure a un certo punto ci si deve fermare e scegliere perché le grosse aziende ti impongono di lavorare con loro come dipendente».

Ma è anche un lavoro di realtà piuttosto complesse dove ci si ingegna per tenere il mercato nella massima autonomia possibile costituendo ad esempio un gruppo di agenti con la possibilità di gestire così anche alcune decine di mandati di agenzia. «Ad esempio – spiega Corti - chi lavora nel settore dei vini ha 15-20 cantine con cui si fanno gli ordini. Alcuni hanno anche il deposito, fanno arrivare la merce in casa e poi consegnano, ma la maggior parte fa gli ordini e la cantina o l'azienda consegnano direttamente al cliente. Tanti di noi tuttavia soprattutto nel campo dei vini preferiscono servire il dettaglio dei bar e ristoranti».

Non lui, che ha scelto i grossisti, «una decisione un po' obbligata dalla prima azienda con cui mi ero messo a lavorare. Io servivo il dettaglio con Crodo, che mi ha proposto di servire invece i grossisti, con agenti di supporto per fornire anche il dettaglio. È continuata così per dieci anni. Con la vendita dell'azienda a Campari ho seguito i grossisti».

Un lavoro profondamente cambiato negli ultimi 15 anni, visto che sempre più le grosse aziende propongono agli agenti di diventare dipendenti dell'azienda. Senza alternativa: o si accetta o si perde il mandato. «Anni fa c'erano provvigioni piuttosto importanti, ora ogni azienda le ha abbassate, un'azienda normale dà circa 25mila-30mila euro in provvigioni, quindi ognuno di noi per stare in piedi deve avere almeno 5-6 aziende clienti». **M. Del.**