

L'evoluzione del ruolo dell'agente



Paolo Bucci rappresenta la quarta generazione di una famiglia di agenti di ferramenta: l'abbiamo intervistato per conoscere la voce di chi lavora sul campo e si confronta quotidianamente con il negoziante.

dal 1979. Mio fratello Simone e io rappresentiamo l'ultima generazione, in un contesto commerciale dei settori ferramenta ed utensileria che, come molti altri, negli ultimi 10 anni ha subito un profondo stravolgimento.

F&C: Che significa oggi essere agente di commercio?

Paolo Bucci: Sono fermamente convinto che oggi la parola "agente" per chi svolge la nostra funzione sia davvero riduttiva: dobbiamo essere esperti di filiere di distribuzione, profondi conoscitori delle dinamiche di mercato, oggi molto repentine e veloci, e soprattutto dei consulenti. Tutto ciò, ovviamente, senza dimenticare la nostra vocazione di venditori: dobbiamo essere un trait d'union tra produzione e distribuzione.

F&C: Come è cambiato negli anni questo mestiere?

Paolo Bucci: È fondamentale avere un approccio nuovo ed elastico sul "mercato", orientando le nostre attenzioni sulla clientela, che è il focus della nostra attività non solo nella fase di sell in, ma soprattutto nella fase di sell out, quando consigliamo e incentiviamo il rivenditore tradizionale con attività come Open House, promozioni mirate per categorie merceologiche, etc.: occorre concentrarsi

su un nuovo modo di interpretare il mercato e di viverlo, è questo il segreto per crescere.

F&C: Anche l'ordine medio è cambiato tanto negli ultimi tempi...

Paolo Bucci: Assolutamente sì, e aggiungo che secondo me l'ordine per noi agenti oggi rappresenta la conseguenza di un processo di lavoro fortemente orientato a una collaborazione a 360 gradi con il nostro rivenditore. Il mercato sta evolvendo in modo più deciso e marcato tra chi, in funzione della riduzione dei consumi di questi ultimi anni, ha deciso di allargare la categoria merceologica dei prodotti trasformandosi sempre più in brico, e chi invece ha puntato in modo importante sulla specializzazione, concentrando i propri sforzi e le sinergie con un particolare focus su specifici mercati e produttori di riferimento. Credo che inevitabilmente questa forbice tenderà ad accentuarsi sempre più creando una sorta di marcata distinzione tra generalista e specializzato.

F&C: Nel mercato tradizionale che ruolo gioca oggi il grossista?

Paolo Bucci: In un mercato che richiede sempre più rapidità e dove gli importi di ordine medi sono tendenzialmente più bassi, un ruolo importante lo gioca pro-

Da quasi 20 anni ricopre il ruolo di agente di vendita nel settore ferramenta e utensileria e viene da una famiglia in cui da generazioni si respira aria di ferramenta: ecco cosa ci racconta Paolo Bucci.

F&C: Il nome Bucci è sinonimo di ferramenta da ben quattro generazioni: ci racconti brevemente come la storia della tua famiglia sia fortemente legata al nostro settore?

Paolo Bucci: Il mio bisnonno Ettore fu uno dei primi agenti in Italia del dopoguerra a iscriversi al ruolo, a seguire i miei nonni Paolo e Aldemaro, agenti e Capo Area, e infine mio papà Ettore, che opera nel settore Ferramenta/Utensileria

prio il grossista, che a mio parere in questi ultimi anni sta avendo un rapporto sempre più importante nei confronti della rivendita tradizionale. Poter acquistare piccole quantità di merce e avere rilevante rapidità nelle consegne, oggi rappresenta un plus fondamentale per una buona parte del mercato. Credo sia importante per le aziende produttrici e per noi agenti creare forti sinergie collaborative con i grossisti, poiché sono fermamente convinto che giocheranno sempre più un ruolo fondamentale sul mercato. Secondo il mio modesto parere, azienda, grossista e agente devono essere partner a tutto tondo, in un mercato che, a differenza di altri più maturi ed evoluti, è molto frazionato e difficile da raggiungere.

F&C: Come prevedi che cambierà ancora in futuro la vostra figura?

Paolo Bucci: E' fondamentale avere una visione prospettica del mercato e delle sue evoluzioni e saper interpretare il cambiamento come un'opportunità: sono convinto che la figura dell'agente di commercio è e diventerà sempre più importante e fondamentale. Oggi dobbiamo con umiltà essere interpreti di un mercato difficile che evolve e si trasforma giorno per giorno; professionalità, competenza, capacità di analisi, orientamento a essere veri e propri consulenti all'interno del punto vendita, attività orientate al sell out: è questo il presente e questo sarà il nostro futuro.

Sono grato a mio padre che ha saputo trasmettere a me e a mio fratello Simone i valori e l'amore per questa attività, che per quanto complessa e difficile ritengo unica, formativa e affascinante. ●

> www.buccirappresentanze.it