

Agente di commercio, una professione antica che guarda al futuro

Riceviamo e volentieri pubblichiamo la lettera aperta di Paolo Bucci, agente di commercio del settore ferramenta-utensileria. Una riflessione sul ruolo di questa professione, antica e moderna al tempo stesso, in un mercato in continua e rapida evoluzione.



Mi chiamo Paolo Bucci, classe '79, abito ad Ortona (CH) e svolgo con successo l'attività di agente di commercio nel settore ferramenta-utensileria dal 2000. E' bello ed affascinante poter proseguire in questa attività di cui rappresento la 4^a generazione: mio bisnonno, Ettore Bucci, fu uno dei primi agenti in Italia del dopoguerra ad iscriversi al ruolo; mio nonno, Aldemaro Bucci, fu agente e capo area; mio padre, Ettore Bucci, oggi ha 58 anni ed opera nel settore ferramenta-utensileria dal 1979; infine sia io che mio fratello Simone siamo agenti di commercio.

Il contesto commerciale nel settore ferramenta-utensileria negli ultimi 10 anni ha subito un profondo cambiamento. Oggi la definizione *agente di commercio* per chi svolge la nostra professione è davvero riduttiva. Dobbiamo conoscere a fondo la filiera distributiva e le dinamiche del mercato (oggi molto repentine e veloci), dobbiamo essere consulenti oltre che chiaramente venditori, insomma abbiamo la responsabilità di rappresentare il punto d'incontro tra produzione e distribuzione.

E' fondamentale avere un approccio nuovo ed elastico verso il mercato, orientando le attenzioni sulla clientela, che è il bagaglio della nostra attività, non solo nella fase di *sell-in*, ma soprattutto in quella di *sell-out*

(ben più importante) consigliando ed incentivando il rivenditore tradizionale in attività come open house, promozioni mirate per categorie merceologiche etc; occorre quindi un nuovo modo di interpretare il mercato e di viverlo...

Sono fermamente convinto che *l'ordine* per noi agenti debba rappresentare la conseguenza di un processo di lavoro fortemente orientato ad una collaborazione a 360° con il rivenditore. Il mercato, in seguito alla riduzione dei consumi di questi ultimi anni, sta evolvendo in modo deciso verso due direzioni: chi ha scelto di allargare le categorie merceologiche dei prodotti trasformandosi sempre più in brico/generalista 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.

In un mercato che richiede sempre più rapidità e dove gli importi d'ordine medi sono tendenzialmente più bassi, un ruolo importante lo gioca il grossista: per il rivenditore, poter acquistare piccole quantità di merce ed avere rilevante rapidità nelle consegne oggi è diventato

quanto mai fondamentale. Credo sia importante per le aziende produttrici e per noi agenti creare forti sinergie collaborative con i grossisti nostri clienti, poiché sono certo che il grossista gioca e giocherà sempre più un ruolo fondamentale sul mercato. Dal mio modo di vedere azienda/grossista/agente devono essere partner a tutto tondo, in un mercato come quello italiano che, a differenza di altri, è molto più frazionato e difficile da raggiungere...

Oggi è fondamentale avere una visione prospettica del mercato e delle sue evoluzioni e saper interpretare il cambiamento come un'opportunità; in questo contesto, la figura dell'agente di commercio è e diventerà sempre più importante e fondamentale. Dobbiamo con

“ Credo sia importante creare forti sinergie collaborative con i grossisti nostri clienti, poiché sono certo che il grossista gioca e giocherà sempre più un ruolo fondamentale sul mercato. Dal mio modo di vedere azienda, grossista e agente devono essere partner a tutto tondo... ”

umiltà essere interpreti di un mercato difficile, che evolve e si trasforma giorno per giorno, armati degli strumenti che da sempre contraddistinguono la nostra professione: professionalità, competenza, capacità di analisi, orientamento ad essere protagonisti e veri e propri consulenti all'interno del punto vendita, con predisposizione a suggerire e finanche ad organizzare attività orientate al sell out.

Sono grato a mio padre Ettore che ha saputo trasmettere sia a me che a mio fratello Simone i "valori" e l'amore per questa attività che per quanto complessa e difficile ritengo unica, formativa ed affascinante... Il mercato ci offre e ci offrirà sempre degli spunti, dei cambiamenti e questi devono rappresentare fonte di arricchimento e di stimolo per migliorarci con spirito di dedizione per essere sempre più protagonisti nel mercato. ■

Utensili **FORTI** per lavori **DURI**

Nella gamma di utensili professionali Fumasi, trovi la soluzione ottimale per ogni tua esigenza di lavoro



info@fumasi.it - www.fumasi.it
Tel. +39 0341 818000 - 818083