



Padova 30/06/2008

RMS – the Right Marketing Service **La gestione di una rete vendita**

Venerdì 30 maggio presso l'Hotel BH4 nel nuovo Centro Congressi Net Center si è svolto un seminario presieduto dal Sig. Alessandro Rigon al quale hanno partecipato numerosi imprenditori e soprattutto managers commerciali.

Il tema trattato concerneva la gestione di una rete di agenti, la difficoltà nella ricerca di venditori e l'eccessivo turn-over di commerciali che caratterizza la realtà italiana.

Alessandro Rigon, Responsabile commerciale RMS, con trentennale esperienza nell'avviamento di reti vendita e in ristrutturazioni commerciali, ha sviluppato e ribadito un concetto essenziale: " Il successo di un venditore dipende oltre che dalle sue capacità anche dall'azienda e dal mercato in cui deve operare, dalla tipologia del prodotto, dal management aziendale, dal sistema di vendita o politica commerciale".

In tal senso, diventa di primaria importanza la selezione del giusto profilo. Oggi i venditori si dividono in due categorie: il venditore di prodotto e quello di servizio a cui poi si è aggiunta una terza distinzione: il venditore di valore aggiunto. Questo è il personaggio maggiormente ricercato da Rms poiché è in grado di battere la concorrenza focalizzando l'attenzione del cliente sulla qualità, sul servizio, sull'assistenza connesse al prodotto.

Una volta individuato il candidato ideale, sarà fondamentale il suo rapporto con il management aziendale soprattutto nel periodo iniziale e quindi affiancamento, formazione, istruzione sui prodotti ed un rapporto giornaliero, guariranno la malattia cronaca sempre presente negli agenti: la solitudine.

Una volta creata la propria rete vendita diventa poi difficile consolidarla, la risposta di Rigon è che in ogni mercato ed azienda esisterà sempre un turn-over fisiologico, è importante che questo non superi il 30 % perché potrebbe nuocere all'immagine aziendale, ma diventa necessario porsi l'obiettivo di consolidare uno "zoccolo duro" di agenti che siano di esempio per gli altri.

Prima dell'inizio dell'estate il Sig. Rigon gestirà un secondo incontro sul tema: "Come diventare venditore di servizi", se dovete essere interessati contattate l'indirizzo mail: s.vicenzino@rmsagenti.com

the Right Marketing Service s.n.c.
Viale della Navigazione Interna, 51 – 35129 PADOVA (ITALY)
Ph. +39 (0)49 7968760 **Fax** +39 (0)49 7968762 **Web:** www.rmsagenti.com **e-mail:**
info@rmsagenti.com