

# Quegli strani lavoratori precari chiamati agenti di commercio.



**Davvero non è chiaro** perché ci si indigna spesso per tutte quelle persone che non godono di una collocazione lavorativa stabile, tanto da essere definiti precari, mentre non accade lo stesso con il profilo degli agenti di commercio.

E nascono addirittura movimenti spontanei per tutelare quelle fasce di popolazione che non hanno garanzie per il futuro del loro lavoro.

**Per gli agenti di commercio no.**

Chi è un precario?

È colui che ha un lavoro soggetto a termini temporali/contingenti e con scarse tutele previdenziali e sociali.

Sembra la definizione dell'agente di commercio.

Ma nessuno penserebbe mai d'identificare l'agente in questa visione, sol perché, quando si pensa a questa figura, si dà per scontato che egli debba essere essenzialmente legato alla produzione (finché dura) e non ad altro.

**Peccato, però, che la produzione sia fortemente influenzata dalle politiche dell'azienda mandante, dai listini da essa proposti, dalla qualità di quello che si deve vendere, dalla comunicazione e promozioni messe in atto, etc..**

Un agente è, per sua stessa natura, una figura talmente ibrida da non poter avere nessuno dei vantaggi del lavoratore subordinato e nessuno dei vantaggi dell'imprenditore reale.

Ma paga le tasse per tutte e due le figure: ritenute di cassa previdenziale di settore e ritenute per la cassa previdenziale nazionale.

Non è un lavoratore subordinato perché non ha uno stipendio fisso e non è un imprenditore perché non decide praticamente nulla di quello che è il motivo del suo guadagno, prodotto o servizio che sia.

**Per anni ci è stato menato il ritornello per il quale "se dessimo lo stipendio all'agente di commercio non sarebbe stimolato a vendere", con il quale ci si è giustificati del fatto che si "assumeva" una risorsa a "parametro zero".**

Non mi è chiaro, però, cosa stimoli un ragioniere, un impiegato qualsiasi a lavorare, visto che lo stipendio lui ce l'ha...

Fosse vero, saremmo circondati di aziende piene di fancazzisti e tutte sul lastrico.

**In realtà non ci può essere nulla di meglio di avere una minima garanzia di sopravvivenza quando si deve essere "splendidi e splendenti" davanti ad un potenziale cliente o ad una trattativa.**

Bene fanno quelle aziende che hanno ormai compreso che la figura dell'agente è cambiata.

**Se egli è una risorsa dell'azienda, va pagata come tale e se**

**porta valore aggiunto gli va riconosciuto il bonus percentuale sulla crescita generata.**

Ecco perché sostengo, da anni, che la figura dell'agente debba orientarsi sempre più verso quella del cosiddetto "account".

Con evidenti vantaggi per mandanti e mandatari.

Maggiore possibilità di controllo sulle azioni svolte "in libertà" dal tipico agente, con conseguente maggiore fidelizzazione del rapporto, oltre a migliori stimoli per l'agente/account.

Se sai che il tuo stipendio è comunque subordinato alla tua azione sul campo, farai di tutto per mantenerlo.

Al contrario della visione di convenienza sostenuta da molti imprese, che vogliono l'agente privo di qualunque garanzia economica reale.

**Non è una novità che le aziende che si sono orientate verso questa impostazione siano quelle che ottengono di più dalla loro rete vendite.**

Un agente della Ferrero (sì, quella della Nutella) potrebbe campare dignitosamente anche solo con le provvigioni dovute alle vendite di un prodotto che si vende da solo e invece gli viene assegnato un portafoglio clienti da seguire e uno stipendio fisso, legando le performance richieste all'incremento che verrà generato su quel portafoglio e sui bonus che sono funzionali a quell'incremento.

**D'altro canto è ora di smetterla di pensare che creare rete vendita è difficile** perché "non ci sono più i venditori di una volta" o perché non si è grado di trovare i managers giusti che la creino.

**La verità è che diviene difficile perché questo lavoro, quello del venditore, viene visto sempre più come un lavoro maggiormente precario di altri.**

Quando non offri nulla, se non le provvigioni, ma chiedi in cambio abnegazione, chilometri, costi, dedizione, sacrificio, entusiasmo, competenza e iniziativa (ma anche presenza alle riunioni aziendali, rispetto delle gerarchie, obbligo di

raggiungimento obiettivi, ...), fai fatica a trovare un giovane che, magari con una laurea in tasca, decida di lavorare a queste condizioni.

**E allora si preferisce diventare "schiavi"** di qualche multinazionale dell'e-commerce o della consegna a domicilio perché sai che almeno un minimo certo lo porti a casa. Non perché ti diano lo stipendio fisso, ma perché sai che hai certezza della "vendita" e di conseguenza la certezza di quelle poche provvigioni.

**A questo punto**, quando reclutiamo agenti, delle due una: o ci orientiamo verso il rilascio di un portafoglio clienti dignitoso che generi guadagno certo che permetta la sopravvivenza (cosa che non tutte le mandanti possono fare, specie se all'inizio della loro attività commerciale con rete vendite) o riconosciamo uno stipendio base.

Si chiama *account*.

Poi, se sei bravo, guadagnerai anche in percentuale sugli incrementi, sennò vai a casa (un periodo di prova, a stipendio ridotto, potrebbe maggiormente cautelare anche la mandante...).

**Importante diverrebbe davvero la selezione iniziale** a differenza di adesso, dove molte aziende reclutano "cani e porci" perché tanto "che ci perdo?".

**Questo è un ragionamento sano di un'azienda che vuole crescere investendo sulla rete vendite.**

Il resto è solo sfruttamento da parte di chi pensa che i furbi stiano solo da un lato e che gli scemi stiano dall'altro.

Che poi scemi non sono ma piuttosto *disperati*.

Ma non si può basare la propria crescita solo sui disperati.

**Tutto questo non fa bene alla categoria** che si sta svalutando sempre più e sempre più considerata al ribasso perché accostata al disperato, anche nel caso di quei professionisti veri che lo fanno da anni con soddisfazione.

**Purtroppo so benissimo che tutto ciò resta solo utopia**, in

quanto non vi è categoria più disunita degli agenti di commercio, i quali mai hanno saputo affrontare vere battaglie sindacali e mai lo sapranno fare, così ripiegati su sé stessi e alla perenne ricerca di “sbarcare il lunario”, senza rendersi conto che ogni tanto è necessario fermarsi e ragionare.

**Uniti, possibilmente.**

Mauro