

# Venditori a domicilio, “così si diventa dei numeri uno”

written by Redazione | 7 Giugno 2013



Ha studiato da geometra, ma il suo primo lavoro non aveva nulla a che vedere con la progettazione di case. Fino a otto anni fa, Stefano Riva, di Albino, era un elettricista alle prese con cavi aggrovigliati e impianti luminosi in cortocircuito. Poi la svolta. A 24 anni un amico gli ha proposto di seguirlo in una nuova avventura lavorativa all'azienda tessile Linea di Fiorano, a Gazzaniga. Così, oggi questo 32enne della Valle Seriana può dire di aver trovato la sua vocazione. A confermarlo è il recente riconoscimento che Avedisco (associazione vendite dirette servizio consumatori) gli ha conferito a Firenze, in occasione della 19esima edizione del Premio nazionale, qualificandolo come miglior incaricato alle vendite dirette a domicilio del 2012. “Il premio mi riempie di orgoglio ma è solo un punto di partenza, il bello deve ancora venire”, esclama Riva.

### **Com'è iniziata la sua avventura alla Linea di Fiorano?**

“Sono una persona a cui piace parlare, aperta, e quell'impiego di venditore sembrava fatto apposta per me. È stato un amico a propormi questa avventura e io ho accettato quasi per gioco, senza troppe aspettative. Poi invece, dopo aver fatto il semplice venditore per circa quattro anni, ho iniziato gradualmente a fare carriera come responsabile di zona. Accanto a me c'è da sempre un gruppo di lavoro di cinque ragazzi che da colleghi sono diventati amici con cui condividere gioie e dolori”.

### **La Linea di Fiorano nasce come azienda tessile, poi ha ampliato il suo raggio d'azione concentrandosi sulla ricerca e lo sviluppo di prodotti per il benessere e la salute nell'ambiente familiare...**

“Sì, la Linea è nata nel 1876. Poi trent'anni fa si è trasformata in un'azienda d'élite con prodotti d'alta qualità nel tessile. Un'ulteriore svolta l'ha impressa il nostro presidente Diego Capponi che circa vent'anni fa ha intuito la crisi del settore e ha deciso di investire nella ricerca. Ha coinvolto così dottori, professori e medici che operano in importanti università e ospedali italiani e li ha convinti a mettere a disposizione i loro studi per portare benessere ai consumatori”.

### **E il 2012 è stato un anno importante sia a livello aziendale che personale...**

“Sì, perché dopo il riconoscimento che il mio gruppo ha ricevuto lo scorso anno nell'ambito della gara Campioni d'Italia, è giunto da Avedisco il mio primo riconoscimento personale per i progressi lavorativi dimostrati dal 2006 al 2012. Ma il merito di questo mio successo va anche ai miei colleghi Diego Capponi, Roberto Legrenzi, Carlo Ghirardelli, Marco Barcella, Marco Stancheri e Gaudenzio Moioli che hanno sempre creduto in me. Si tratta comunque semplicemente di un attestato in quanto i premi veri e propri sono stati devoluti in beneficenza all'associazione di don Mazzi per aiutare i ragazzi in difficoltà”.

### **Quali sono le caratteristiche che un buon venditore deve possedere per avere successo?**

“Il lavoro porta a porta non è semplice. Bisogna avere tanta voglia di mettersi in gioco, non aver paura di lavorare anche 13-14 ore al giorno, continuo studio, desiderio di informarsi e andare alla scoperta di nuove tecniche di vendita. È necessario avere un obiettivo fisso nella testa da perseguire, uno scopo che ogni mattina mi permette di alzarmi ed essere sempre al 100%, anzi al 110% della forma. I sogni si possono realizzare. Ci vuole solo tanta costanza e tanta forza di volontà e tutto si può raggiungere nella vita”.

### **Com'è la sua giornata tipo?**

“Tutti i giorni dalle 9 alle 9.30 io e i miei colleghi ci ritroviamo nell’ufficio di Bergamo, in piazzale Goisis, e facciamo una piccola riunione riepilogativa per analizzare quanto fatto il giorno precedente, le difficoltà riscontrate, le vendite effettuate. Dalle 9.30 alle 10.30 teniamo corsi di aggiornamento in azienda con i responsabili. Dalle 10.30 alle 12.30 si iniziano a contattare telefonicamente le famiglie per fissare appuntamenti pomeridiani durante i quali andiamo a casa dei clienti interessati a mostrare i nostri prodotti”.

### **Sono previsti dei corsi di formazione per diventare venditore?**

“Anche se la buona volontà e la voglia di fare, come dicevo, sono alla base di questa attività, nessuno nasce “imparato”, se mi passa il termine. Ci sono quindi dei corsi di formazione in azienda per i nuovi entrati, della durata di due mesi, tenuti dal nostro direttore commerciale Roberto Legrenzi. La formazione continua è necessaria per dare il meglio di sé. Non si smette mai di imparare: questa è la formula vincente”.

### **Quanti venditori avete sul territorio?**

“In Bergamasca abbiamo circa 25 collaboratori, mentre in totale operano per l’azienda 230 persone in Italia e 460 all'estero. Io gestisco un gruppo di 6 persone con circa 120mila famiglie da contattare tra Val di Scalve, Val Seriana, Val Bondione, Val Gandino e Val Calepio. La sede principale con uffici operativi e amministrativi è a Gazzaniga. Poi ogni città ha la propria sede commerciale: oltre a quella di Bergamo, ne abbiamo una quarantina in tutta Italia”.

### **Collaborate anche con l’Agenda della salute?**

“Sì, questa rivista di settore parla spesso della nostra azienda e dei nostri prodotti dedicati alla cura delle persone che sono tutti dispositivi medici certificati”.

### **Avete sentito la crisi?**

“Quale crisi? I nostri fatturati sono sempre alti, per fortuna. Nel 2012, solo nel gruppo che gestisco io, abbiamo incrementato le vendite del 37%. D'altronde se la gente ha qualche risparmio da parte lo investe nella salute perché è un bene primario, la gente ci tiene. Si possono avere tutti i soldi del mondo, ma se non c'è la salute...”

### **Qual è il target della vostra clientela?**

“La tipologia dei nostri prodotti ci permette di avere come clienti tutte le categorie professionali dall’operaio ai dottori, professori, parlamentari... tocchiamo tutte le classi sociali”.

### **Come intercettate i vostri clienti?**

“La rete dei clienti nasce certamente dalle pubbliche relazioni ma anche con il passaparola. Un cliente soddisfatto consiglia sempre a parenti e amici di venire da

noi”.

### **I prodotti più richiesti?**

“Abbiamo una gamma di 30 prodotti che si vendono tutti bene. I più richiesti sono i dispositivi medici che utilizzano la magnetoterapia naturale per combattere il dolore, alleviare lo stress e favorire il sonno, ma anche le poltrone idromassaggianti e le unità terapeutiche di riposo fatte su richiesta, come materassi su misura a seconda dell'altezza e del peso del cliente”.

### **Aspetti positivi di questo lavoro?**

“Grazie a questo lavoro ho conosciuto tanta gente con cui ho instaurato dei veri rapporti di amicizia. Mi è capitato addirittura di restare a cena da alcuni clienti. Molti, pur non conoscendomi, mi raccontano i loro problemi, spesso diventano confidenti. È un lavoro in evoluzione, mai noioso, in cui si imparano cose sempre nuove. Anche l'aspetto economico, quando si raggiungono certi livelli, diventa importante”.

### **Aspetti negativi?**

“Per il momento non ne ho ancora trovato uno”.

### **Ma lei non si riposa mai?**

“Non è un lavoro faticoso a livello fisico, forse lo è a livello mentale. Sostenere colloqui giornalieri che magari durano anche due ore ciascuno, con famiglie sempre diverse, a volte è impegnativo. Diciamo che, come tutti, ho bisogno di un paio di settimane all'anno per staccare la spina e rigenerare il sistema nervoso”.