

<https://www.avvenire.it/economia/pagine/easy-hunters-alla-ricerca-di-professionisti-delle-vendite>

The screenshot shows the Avvenire.it website interface. At the top, there's a navigation bar with 'SEZIONI' and various categories like 'RUBRICHE', 'MIGRANTI', 'CEI', 'PAPA', 'OPINIONI', and 'MONDO'. Below this is a search bar and a main navigation menu with links to 'Home', 'Economia', 'Lavoro', 'Ets', 'Lavoro', 'Motori', 'Rapporto', 'Sviluppo felice', and 'Terzo settore'. The main article is titled 'Easy Hunters. Alla ricerca di professionisti delle vendite' and is dated 'sabato 15 luglio 2017'. The article text discusses the demand for sales professionals in a dynamic business environment, mentioning Francesca Contardi, managing director of EasyHunters. It notes a 20% increase in the second quarter of 2017 and highlights the role of social media in recruitment. To the right of the main text are three smaller images with captions: 'LAVORO' showing a group of people, 'EY Italia Assunzione di 1.500 persone l'anno', 'Ryanair Selezione di personale di bordo', and 'Regione Campania Bandi per start up e pmi innovative'. A social media sharing bar is visible at the bottom left of the article content.

## Easy Hunters. Alla ricerca di professionisti delle vendite

*Non mancano le opportunità per chi si occupa dello sviluppo del business. Sempre più richiesta la conoscenza degli strumenti digitali e delle lingue straniere*

Sempre più richiesti e sempre più pagati. Continuano a crescere le opportunità per chi si occupa, all'interno delle aziende, di **sviluppo del business**. «In un contesto dinamico come quello attuale – dichiara **Francesca Contardi**, managing director di EasyHunters – i professionisti che operano in campo commerciale continuano ad avere un ruolo strategico e, per questo motivo, la richiesta da parte delle aziende non smette di crescere: abbiamo registrato un incremento del 20% del secondo trimestre sul primo del 2017. Come sta accadendo in molti altri settori, la tecnologia ha completamente modificato il mercato: diventano quindi indispensabili candidati che siano in grado di lavorare sia in contesti tradizionali, sia in contesti on line».

I social media sono uno strumento potentissimo per trovare, connettersi e rimanere in contatto potenzialmente con milioni di persone che, grazie alla possibilità di condividere contenuti, potranno poi trasformarsi in clienti dislocati in qualunque parte del mondo.

«Smartphone, pc o tablet – continua Francesca Contardi – hanno sicuramente cambiato, rendendolo più veloce e smart, il lavoro dei commerciali. È possibile partecipare a un incontro, allargare il proprio network o generare opportunità di business praticamente senza uscire dal proprio ufficio. Questo, ovviamente, non significa che il contatto umano sia completamente sostituito dalla tecnologia, anzi. In un mercato, come abbiamo detto, sempre più globale, è indispensabile che un commerciale sia in grado di confrontarsi e rapportarsi, nel modo corretto, con culture molto diverse. E in questo contesto, chiaramente, la perfetta conoscenza delle lingue straniere è un requisito fondamentale».

Ottime opportunità di carriera e di guadagno per i professionisti sales. Ma quasi nessuno vuole coglierle. Un profilo commerciale, con 5/7 anni di esperienza, può guadagnare tra 60mila e 80mila euro all'anno di pacchetto tra fisso e variabile. E anche le opportunità di carriera e di crescita sono molto interessanti.

«Ancora oggi – conclude Francesca Contardi – c'è ancora una percezione abbastanza negativa nei confronti di questo lavoro. Questo dipende da alcuni stereotipi purtroppo ancora radicati che, molto spesso, portano ad associare il commerciali al venditore porta a porta. Una visione che, nella realtà, è limitativa e assolutamente sbagliata. Il commerciale rimane, e diventerà sempre di più, una figura cruciale per la crescita del business e con l'aumentare della complessità del mercato, saranno richieste competenze sempre più evolute: conoscenze degli strumenti tecnologici e digitali, capacità di analisi dei dati e di cogliere le migliori opportunità di sviluppo e di innovazione».