

DM POSSO AIUTARTI? . SOLDI E LAVORO

Mai pensato di specializzarti nelle vendite?

Conoscere il mercato, fare rete, saper usare i social: sono queste le doti di un bravo professionista del settore commerciale. Se le hai, puoi guidare un team e avere uno stipendio da top manager

di **Isabella Colombo**   

Q uello del commerciale è un mestiere molto richiesto, ma in pochi vogliono farlo e le aziende faticano a trovare candidati. «Oggi, in un mercato così dinamico, questi professionisti hanno un ruolo strategico tanto che negli ultimi mesi abbiamo registrato un incremento del 20% delle domande» spiega **Francesca Contardi**, managing director di **EasyHunters**, società di selezione del personale. «I guadagni per chi ha 6 anni di esperienza arrivano fino a 80.000 euro all'anno tra compensi fissi e variabili. E anche le opportunità di carriera sono interessanti». Peccato che tra i giovani, come conferma una ricerca del Commercial excellence lab dell'università Bocconi, sia radicato lo stereotipo che associa il commerciale al venditore porta a porta. Niente di più sbagliato, come spiega anche il nuovo libro *Vendere è una scienza* di Emanuele Maria Sacchi (Franco Angeli), un concentrato di tecniche e situazioni reali per imparare l'arte di negoziare.

Qual è il suo ruolo È grazie al commerciale che le aziende riescono a vendere prodotti o servizi e si assicurano i guadagni. «Oggi questa figura ha acquisito competenze: deve conoscere il mercato, parlare più lingue, leggere e interpretare dati complessi» spiega Contardi. «È anche importante saper lavorare nei contesti online. I social media, infatti, sono uno strumento potente per connettersi con milioni di persone che, grazie alla possibilità di condividere contenuti, possono diventare clienti». **Come ci si prepara** I percorsi formativi sono molto diversi perché in Italia non esistono corsi di laurea ad hoc e l'esperienza sul campo è fondamentale. Chi sta ancora studiando dovrebbe pensare a specializzarsi con seminari orientati alle vendite. L'università di Perugia propone il corso International



QUI C'È POSTO PER TE

Su 500mila annunci di lavoro nei maggiori portali web del settore, 86mila riguardano i venditori: commerciali, agenti e consulenti sono più richiesti persino degli ingegneri informatici e di altre 50 figure analizzate nella ricerca di Jobrapido.

digital sales management all'interno del dipartimento di Scienze Politiche (scipol.unipg.it). Il Politecnico di Milano ha cicli brevi di lezioni in cui si spiega come comunicare con il cliente online e come gestire la reputazione di un marchio attraverso i social network (mip.polimi.it). In più, il 18 novembre, a San Patrignano (Rn), si terrà il Networking day organizzato da Gianluca Spadoni che è un guru delle vendite e insegna come costruire relazioni proficue (networkingday.it).

La marcia in più «Spiccate capacità comunicative e propensione alla vendita sono i requisiti per avvicinarsi a questa professione che è fatta di relazioni» dice Contardi. «Bisogna entrare in empatia con gli altri e adattarsi a vari contesti. Per chi ha queste capacità far carriera è più semplice. In pochi anni si passa a coprire aree geografiche sempre più grandi e a coordinare un team di persone». Non solo. L'86% dei dirigenti intervistati dal Commercial excellence lab ha cominciato la carriera da top manager proprio dalle vendite.

IMPARA LA DIFFERENZA

A volte persino le imprese fanno l'errore di confondere marketing e settore commerciale. In realtà, il lavoro del primo è quello di studiare strategie e sviluppare progetti per raggiungere i potenziali clienti attraverso campagne pubblicitarie, relazioni pubbliche, social media. I venditori, invece, tengono i rapporti con il cliente e trasformano tutto ciò in contratti.