

Redazione e  
amministrazione:  
Scesa Porta Laino, n. 33  
87026 Mormanno (CS)  
Tel. 0981 81819  
Fax 0981 85700  
redazione@faronotizie.it

Testata giornalistica  
registrata al Tribunale di  
Castrovillari n° 02/06  
Registro Stampa  
(n.188/06 RVG) del 24  
marzo 2006

Direttore responsabile  
Giorgio Rinaldi



## RAPPRESENTANTE

di Massimo Palazzo



Per poter iniziare la tanto sognata e attesa attività di rappresentante ho dovuto attendere la fine del militare e, il giorno dopo il congedo consultati gli annunci, mi presentai da un grossista che trattava prodotti per la pulizia della casa e della persona per il mio primo colloquio. Non avevo esperienza di vendita ne sapevo come relazionarmi con il mio interlocutore però, il proprietario e la moglie furono molto cordiali e disponibili, mi fecero parecchie domande e rimasero colpiti dal mio entusiasmo e dalla figura di mio padre che io misi in risalto poichè da tanti anni rappresentante di una ditta famosa e ben introdotto in tutti i più grossi negozi della provincia. In tutta sincerità, papà non era al corrente del colloquio ne della mia intenzione di iniziare la sua professione, lui immaginava per me un lavoro statale a stipendio fisso, poche responsabilità e mi iscrisse al concorso per entrare all'Enel. Sbagliai volutamente tutti i quiz poiché la mia intenzione era vendere, l'Enel non rientrava nei miei programmi. Alla fine del colloquio i proprietari si consultarono e mi comunicarono che ero assunto in prova. Questo è uno dei prodotti più difficili mi dissero, e se sarai in grado di venderlo non ti fermerai davanti a niente. Ti fermerai una giornata in ufficio per conoscere i prodotti e le condizioni di vendita, poi ogni giorno per una settimana uscirai con i vari venditori e una giornata con me dopodichè potrai provare da solo e io sarò a tua disposizione.

Il lunedì della settimana successiva restai con loro in ditta tutta la giornata, il martedì uscii con un venditore che non vendeva niente, era negativo e mi demoralizzava, ma io che ci tenevo tanto e non vedevo l'ora di cominciare, quando tornai in ufficio alla fine della giornata chiesi ai proprietari tutto il materiale e la possibilità di uscire da solo già dal giorno successivo. Rimasero allibiti di fronte alla mia richiesta ma, senza chiedermi perché mi accontentarono. Tremavo dall'eccitazione e anche dalla paura ma mi sentivo una tale forza dentro e una fame che niente poteva fermare la mia incoscienza. Passai una notte insonne ma alle otto la mattina ero già tutto ben vestito con la giacca blu prestatami dallo zio Carlo, la camicia azzurrina, la mia unica cravatta idem per i pantaloni e le scarpe pronto a presentarmi al mio primo cliente. L'accoglienza non fu delle migliori e le obiezioni, abbiamo già i nostri fornitori da anni, non abbiamo bisogno di niente, ditte come la sua ne vedo dieci al giorno erano ripetute da lui e dai successivi fino alla noia, ma io, che avevo un listino con più di 1300 articoli, la maggior parte nemmeno li conoscevo dovevo trovare qualcosa che superasse questa loro difesa. Mi concentrasi su due

prodotti che ritenevo favolosi, tra l'altro uno sapevo di averlo solo io: erano dei guanti per lavare i piatti imbustati a tre che andavano bene su tutte e due le mani pertanto, se uno si rompeva ne avevano subito uno di scorta, comperandone due buste ne avevano sei e il prezzo era molto competitivo. Il secondo era uno strofinaccio per pavimenti molto bello esteticamente, con una misura una lavorazione del cotone e dei colori migliori rispetto alla concorrenza e anche un prezzo decisamente competitivo. La caratteristica migliore dei due prodotti era la presentazione e l'entusiasmo che ci mettevo, il negoziante difficilmente rifiutava e questo per me era la chiave per aprire l'ordine e più clienti visitavo più le mie argomentazioni miglioravano più ordini facevo e più prodotti aggiungevo. Per fortuna i negozi chiudevano alle 19,30 altrimenti avrei lavorato anche la notte. Lavorai bene i primi tre giorni, ero abbastanza contento e non vedevo l'ora di mostrare tutto al titolare il sabato mattina in ufficio dove i rappresentanti portavano gli ordini della settimana, parlavano dei prodotti, delle difficoltà, si beveva l'aperitivo e ci si augurava un buon fine settimana. Arrivai in ufficio mentre il proprietario era in magazzino su una scala a sistemare della merce. Mi salutò molto cordialmente e mi chiese come era andata. Gli risposi che poteva andare meglio, che tre giorni erano pochi che dovevo ancora imparare i prodotti perché erano tanti. Mi disse che avevo ragione che ci voleva un po' di rodaggio che non dovevo demoralizzarmi con un tono quasi rassegnato ma poi non ce la fece a soffocare la sua curiosità e mi chiese quanti ordini avevo fatto? Era quello che volevo, alla mia risposta ci mancò poco che precipitasse dalla scala. Chiamò sua moglie, mi fece accomodare in ufficio e volle sapere come avevo fatto. Nel frattempo arrivarono i colleghi che mi presentò, ricordo che lo vidi talmente contento che mi servì per caricarmi ancora di più e da lì in poi i miei risultati furono eccellenti. Fu per me una grossa fortuna aver incontrato questa meravigliosa coppia, rimasi in questa ditta il tempo necessario per mettere delle solide basi nella conoscenza del lavoro.

Fu la palestra ideale per essere pronto poco dopo a sfruttare l'occasione di entrare a far parte di una delle più grosse multinazionali farmaceutiche del mondo, un'occasione troppo grossa per le mie ambizioni di venditore e per le mie soddisfazioni future.