

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



MULTINAZIONALE

di Massimo Palazzo



La valigia dei miei sogni per l'attività di rappresentante si aprì quando, dopo i colloqui con una delle più grandi multinazionali farmaceutiche, ricevetti la lettera che mi comunicava che ero assunto per un periodo di prova di sei mesi, quali sarebbero state le zone di lavoro e le indicazioni logistiche per raggiungere il luogo dove si sarebbe svolto il corso di formazione. Non pensavo di essere scelto, provai un misto di sorpresa, soddisfazione e preoccupazione poichè mi chiesi se sarei stato all'altezza. Non ebbi molto tempo per pensarci, partii subito per una full immersion molto dura di una settimana, al ritorno con la testa stanca e alla ricerca di maggior chiarezza, iniziò la mia avventura. L'occasione era troppo grossa per farsela scappare. Non finirò mai di ringraziare i coniugi della precedente azienda per l'opportunità, gli insegnamenti e la possibilità di fare l'esperienza necessaria per entrare a far parte di una realtà così grande. Lo scenario era completamente cambiato, il nome dell'azienda era un biglietto da visita importante e l'accoglienza dei clienti niente aveva a che fare con quella del passato. Mi sentivo un privilegiato e ricordando le difficoltà nel vendere gli articoli precedenti mi sembrava ridicolo non poterlo fare ora. Le difficoltà c'erano ma, l'importanza dei prodotti e l'immagine dell'azienda rendevano il compito più agevole inoltre, avevo a disposizione corsi di formazione continui, materiale pubblicitario, gadget, campioni dei prodotti, computer, riunioni nelle più belle località italiane e estere, premi. Con tutti questi ingredienti e la passione per questo lavoro il mio tenore di vita cambiò radicalmente ma non cambiò la voglia di lavorare, la bramosia di imparare e di raggiungere gli obiettivi che mi venivano assegnati. Alle riunioni nazionali cercavo di apprendere dai colleghi più vecchi tutti gli insegnamenti utili, mi procurai libri di venditori americani di successo, poi rintracciai un vecchio venditore dell'azienda in pensione considerato il migliore e da lui imparai tante cose, una in particolare che mi ha fatto distinguere dagli altri, scrivere al contrario soprattutto i numeri. Restai vent'anni in questa azienda, ricevetti parecchie soddisfazioni, uscii gratificato, cresciuto come uomo, come professionista, pronto per altre

esperienze e con la fortuna di aver incontrato persone di valore. Me ne andai quando si era spento l'entusiasmo, il carburante vero per tutti i venditori senza il quale non si vada da nessuna parte. Mi presi un periodo sabbatico per ricaricarmi e dedicarmi alle migliaia di cose che mi interessavano ma la mamma, come noi vecchi chiamavamo l'azienda mi fece un ultimo regalo. Conobbi la mia attuale compagna e allora la valigia dei miei sogni si spalancò completamente e io che come Ulisse nell'odissea avevo girato per trovare Penelope , toccavo il cielo con un dito e la luna era nel pozzo.