

Premessa

Cosa pensa un agente del suo rapporto con l'azienda?

"Strette monetarie, turbolenza sul mercato delle materie prime, creano un proliferare di insolvenze e bassa marginalità. Situazioni che portano a doversi prestare a estenuanti mediazioni con l'azienda o con il cliente al fine di ... salvare, come si suol dire, capra e cavoli.

Da quanto sopra mi rendo conto che i tempi cambiano, ma i problemi rimangono sempre gli stessi, cambia, solamente, la virulenza con cui si presentano e la forza dirompente che viene evidenziata nella disgregazione di rapporti con la clientela che, a torto, si sono sempre ritenuti inscindibili.

Negli anni abbiamo assistito a un continuo aumento dell'impegno profuso in termini di tempo e denaro con risultati pressoché invariati e con il proprio pacchetto clienti sempre più permeabile sul mercato pronto ad essere aggredito ad ogni minima situazione di difficoltà.

Il ruolo dell'agente prende sempre più la fisionomia di un Mandrake dove ora più di prima deve essere iperattivo a tutti i problemi siano essi tecnici commerciali che finanziari".

Trusgnach Onorino