

Gruppo Clerici: “Cerchiamo venditori, ma non li troviamo”

Pubblicato: Lunedì 27 Aprile 2015



«**Trovare venditori validi è sempre più complicato**». A dirlo è **Marco Clerici, titolare del Gruppo di concessionari con sei sedi tra il Comasco e il Varesotto**. In un momento di crisi economica come quello che dura da qualche anno, le parole di Clerici potrebbero sembrare strane, ma le argomentazioni spiegano bene la posizione di chi si trova ad offrire lavoro e a non trovare risposte adeguate: «La ricerca di personale commerciale è un attività che non ci ha mai visti fermi, anche nei momenti di crisi, che possono essere anche momenti di grandi opportunità, ma per essere colte hanno bisogno di persone. **Da anni, ma in maniera più urgente in questo momento, cerchiamo sia giovani venditori junior** ai quali, dopo uno stage retribuito di 4/6 mesi possiamo offrire un contratto di apprendistato, **sia consulenti commerciali con esperienza** ai quali, a seconda della persona e della situazione, offriamo o un contratto da agente monomandatario o l'assunzione a tempo indeterminato».



Ma il tema è un altro. «Il lavoro commerciale è un lavoro che va inventato giorno per giorno, la differenza tra il “commesso” ed il “venditore” è abissale ma nessuno sembra accorgersene. E’ finito il tempo del venditore da salone che attende che il cliente arrivi e gli chieda un’auto. Questa è la parte finale del lavoro del venditore – spiega Clerici -. **Il consulente deve conoscere il territorio** nel quale opera, dare input all’azienda, gestire i contatti che gli giungono, sia telefonici che via e-mail (non è scontato che le persone siano a loro agio nel fare i recall telefonici, nel gestire la telefonata o che sappiano scrivere una e-mail senza commettere errori), **conoscere bene il prodotto che vende**: internet, gli smartphone, i tablet hanno reso fruibili ai clienti le informazioni molto facilmente e questo significa che i clienti arrivano più preparati ed informati, quindi i venditori e la loro preparazione deve essere all’altezza».

«E’ vero, il lavoro commerciale è **un lavoro pesante** ed il tempo da dedicargli è molto: un consulente commerciale nel mondo dell’auto deve mettere in conto un impegno di 6 giorni su 7, ci sono momenti in cui il fine settimana è lavorativo, i potenziali clienti vanno raggiunti laddove si aggregano e nei momenti in cui hanno del tempo libero, che spesso coincide con il week end. Di contro i guadagni per un venditore possono essere interessanti e legati al profitto generato all’azienda ed alla qualità della vendita anche in termini di soddisfazione del cliente. È capitato anche di ricevere dei “no”; durante colloqui che faccio non ho l’abitudine di nascondere le criticità che si possono incontrare ed è vero che la bolla di “benessere” che abbiamo avuto negli anni passati si ripercuote inevitabilmente sugli stili di vita e sulle aspettative. **A fronte di tanti curricula, inviati spesso a caso, faccio fatica a tirar fuori qualcuno di realmente motivato**, che si riconosca delle competenze relazionali riferibili ad una figura commerciale. Noi oggi siamo nella condizione di avere una filiale che performa al di sotto delle aspettative e non troviamo chi la possa condurre commercialmente, mentre abbiamo sperimentato proprio quest’anno in un’ altra filiale che l’incremento del 50% delle vendite è avvenuto “solo” in seguito al cambio di due consulenti commerciali. A confermare che la qualità professionale delle persone che lavorano con noi è fondamentale per la riuscita del business. E posso assicurare che a fronte di risultati siamo in grado di far star bene dal punto di vista economico i collaboratori».

Il Gruppo Clerici Auto nasce alla fine degli anni ’60 a Lurate Caccivio, a metà strada tra Como e

Varese. Negli anni cresce dapprima affianco al marchio Alfa Romeo e nel commercio delle vetture usate fino ad arrivare ad essere negli anni 90 un vero punto di riferimento nel mercato dell'auto. Alla fine degli anni '90 diviene concessionario Land Rover a Como e contemporaneamente concessionario Kia. L'incremento dei brand rappresentati (Land Rover, Jaguar, Kia, Skoda, BMW Service, Mini Service, Alfa Romeo Service, Citroen Service), l'avvento della seconda generazione in azienda ed il lavoro di preziosi collaboratori hanno portato il Gruppo a avere oggi 6 sedi in provincia di Varese e Como (Varese, Saronno, Olgiate Comasco, Lurate Caccivio, Tavernerio, Mariano Comense) e circa 120, tra dipendenti ed agenti, che quotidianamente contribuiscono attivamente alla crescita del Gruppo, confermata anche quest'anno.

«Ci sono aspettative di ripresa, al di là dei messaggi leggermente positivi del mercato, dovuti alla vetustà del parco circolante. **In fondo l'auto è ancora indispensabile**, soprattutto in provincie come Varese e Como nelle quali muoversi con i mezzi è praticamente impossibile – chiosa Clerici -. Nelle grandi città ci sono alternative interessanti che impattano sul mercato e sulle abitudini di mobilità».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it