

Chi sono gli agenti di commercio ?? di Francesca Mugnai

## Descrizione

TAG: Business, Agenti di commercio, agenzie di rappresentanza, contratti commerciali

Gli agenti di commercio sono quelle figure commerciali che svolgono **attività di promozione dei prodotti** per conto di una o più<sup>1</sup> aziende in una **determinata area geografica**. In pratica assumono l'incarico di promuovere contratti commerciali di vendita, tra azienda committente e potenziali clienti.

L'agente di commercio è vincolato, come da contratto, a svolgere la sua attività in una specifica area geografica e deve rispettare determinati limiti e obiettivi. Tra i limiti c'è quello di **non assumere l'incarico** di trattare per la stessa tipologia di azienda, affidi di imprese in concorrenza tra loro nella stessa zona. D'altra parte, anche l'azienda committente non può<sup>2</sup> avvalersi di più<sup>1</sup> agenti contemporaneamente nella stessa area geografica e con lo stesso ramo di attività.

## Il contratto

L'azienda che voglia avvalersi del lavoro di un agente di commercio per la promozione dei propri prodotti, deve **stipulare un contratto di agenzia** con l'agente di commercio. Il mandato può avere un **tempo illimitato**, detto anche a tempo indeterminato. In questo caso l'agente è come **se fosse un dipendente dell'azienda** con un contratto di lavoro subordinato. Ma attenzione, il lavoro di agente di commercio è un'attività imprenditoriale a tutti gli effetti. L'agente **non è soggetto a subordinazione**, in poche parole non ha un responsabile di settore a cui deve fare riferimento, ma svolge la sua attività in piena autonomia. In genere non ha retribuzione fissa ma i suoi guadagni sono in **percentuale prestabilita** sui fatturati dei contratti che riesce a concludere o sui prodotti venduti per conto dell'azienda per cui lavora. Le cosiddette **provvigioni**.

## Agente o rappresentante di commercio?

Spesso la figura dell'**agente** di commercio viene confusa con quella di rappresentante. Sono in realtà ruoli che seguono **contratti differenti**. Il rappresentante ha il potere di concludere personalmente i contratti che ha promosso **firmandoli lui stesso** a nome e per conto dell'azienda che rappresenta. Mentre l'agente di commercio deve necessariamente avere il consenso della casa mandante per concludere ogni trattativa.

## Gli agenti Monomandatari

L'agente con contratto monomandatario, promuove esclusivamente un'unica azienda. È come se fosse un dipendente. È virtualmente un'estensione territoriale della rete di vendita dell'azienda stessa. Anche in questo caso però, c'è una differenza di cui tener conto ovvero,

tra la **monomandarietà** e la **esclusività**. L'agente che opera in esclusiva, si impegna per contratto a **non svolgere alcuna attività in concorrenza**, ma può assumere contratti anche per conto di altre aziende purché queste operino in **settori differenti tra loro**. Altrimenti ne scaturirebbe inevitabilmente un problema di **conflitto di interessi**. Mentre l'agente monomandatario si impegna a non assumere alcun incarico di agenzia per altre aziende anche se operano in ambiti diversi.

## L'agente di commercio: un'attività in crescita

Oggi le aziende sono sempre più **favorevoli** ad avvalersi della figura dell'agente di commercio. Ha costi di gestione certi e in genere **più bassi** di quelli sostenuti per assumere un lavoratore dipendente e comunque proporzionale al fatturato.

Rispetto ad un dipendente, l'agente lega i suoi guadagni **ai risultati ottenuti**. Viene retribuito in base a questi **assumendosi anche una parte di rischio dell'impresa** dell'azienda per cui lavora. Potremmo dire che è più incentivato a fare e a fare bene rispetto ad un dipendente che ha certamente una situazione lavorativa più agevolata con la sicurezza di uno stipendio mensile assicurato.

Per fare l'agente di commercio sono necessarie oltre a competenze e doti comunicative anche **grandi capacità organizzative** e propensione agli spostamenti. Dovrà infatti lavorare su un'area geografica abbastanza vasta. Uno degli aspetti che può influire positivamente o negativamente sul lavoro dell'agente di commercio è la **Personalità**. Secondo molti studi fatti, si specificano alcuni tratti **psicologici fondamentali** che disegnano il perfetto venditore.

Se pensi di essere una persona **comprendeva**, dotata di una buona dose di **autocontrollo, adattabilità** con un buon grado di **tolleranza** alla frustrazione, e se possiedi soprattutto, **combattività determinazione e scioltezza**, siamo lieti di comunicarti che sei il **perfetto agente di commercio**.

Hits: 0

L'articolo [Chi sono gli agenti di commercio](#) proviene da [CIAOUP News & Advertising Influencer](#).

### Categoria

#### 1. MARKETING NEWS

### Data di creazione

10 Giugno 2021

### Autore