

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 più¹ 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'altro canto, anche l'azienda committente non può² avvalersi di **più 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 per², c'è una differenza di cui tener conto ovvero,

tra la **monomandataria** e **esclusiva**. 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 d'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 **comprensiva**, 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