

Il ruolo dell'agente di commercio plurimandatario di Francesca Mugnai

Descrizione

TAG: Business, Business & Marketing, Agente di commercio, Agente plurimandatario, intermediazione commerciale

L'agente di commercio plurimandatario si avvicina molto alla figura di un **imprenditore vero e proprio** in quanto ha maggiore autonomia rispetto all'agente monomandatario. L'agente di commercio è quella figura che si interpone tra **aziende e clienti**, anzi è colui che li mette in relazione attraverso la stipula di un contratto di agenzia. Ha l'incarico quindi di promuovere contratti commerciali di vendita. L'agente di commercio plurimandatario a differenza del monomandatario può lavorare per **diverse ditte** ma a patto che queste non operino nella **stessa zona** e nello **stesso settore**. Per questo motivo è sempre bene specificare al momento della stipula del contratto con gli agenti plurimandatari che **l'obbligo di non concorrenza** vale anche al di fuori della zona e di prodotti assegnati per evitare conflitti e inutili discussioni che possono avere anche risvolti legali.

Quali sono i suoi compiti

Tra i **compiti principali** dell'agente di commercio plurimandatario, c'è la **cura del rapporto con la clientela**. Questa attività è fondamentale per la **riuscita** del proprio lavoro e avviene tramite visite periodiche presso le sedi dei clienti. L'incontro col cliente serve per **instaurare relazioni** volte ad illustrare tutte le offerte e le novità inerenti al prodotto dell'azienda che sta rappresentando. È necessario creare un rapporto di **fiducia**, per poter raggiungere l'obiettivo di vendere.

Quanto guadagna un agente di commercio

Vi domanderete se tutto questo dispendio di energie, che vede l'agente di commercio girare per il paese per raggiungere la clientela, illustrando loro in maniera **altamente comunicativa con strategie di marketing** i prodotti dell'azienda, sia **remunerativo e in che misura**. La risposta è semplice: tutto dipende dalle **capacità di vendita** dell'agente. Legalmente non ha diritto ad un compenso fisso. Infatti, salvo alcune eccezioni in cui l'azienda può decidere di dare un rimborso spese e un compenso fisso, il guadagno dell'agente di commercio è il risultato del **suo lavoro**. Le entrate derivano principalmente dalle **provvigioni** maturate sui contratti conclusi cioè **incassati** dall'azienda.

Ma che cos'è la provvigione? È una **somma** che va in base alla **percentuale stabilita** tra le parti, ovvero tra l'azienda mandante e l'agente di commercio. Si basa sul **fatturato ottenuto dalla stipula di un contratto o dalla vendita di un prodotto aziendale**. Facciamo un esempio di una ditta che produce detersivi ecologici. L'agente che la rappresenta ha stabilito una provvigione del **10%**, se vende 1000 euro di prodotti il suo guadagno sarà di 100 euro. Ovviamente più contratti porterà a

termine, e più¹ alti saranno i suoi guadagni.

Facciamo due conti

Lo stipendio medio di un agente di commercio è di circa **64.000 euro**. Agenti che hanno già maturato una notevole esperienza sul campo possono anche arrivare a superare facilmente gli **80.000 euro annui**. Ma attenzione! non è tutto oro che luccica.

Queste cifre sono da **considerarsi lorde**. Dobbiamo **toglierci le spese** che fra tasse contributi e costi di gestione, dimezzano i guadagni almeno del 50%. Tuttavia, bisogna dire che è un lavoro che può sicuramente dare molte soddisfazioni. Si è sempre a contatto col pubblico, per cui si interagisce con **persone e realtà interessanti**. Da non sottovalutare inoltre, è l'aspetto **dell'indipendenza**. Gli appuntamenti e i contatti con la clientela possono essere gestiti in maniera **completamente autonoma**. Nessun cartellino da timbrare e nessun responsabile a cui rendere conto. Quindi se si è bravi si può solo essere orgogliosi di sé.

Hits: 0

L'articolo [Il ruolo dell'agente di commercio plurimandatario](#) proviene da [CIAOUP News & Advertising Influencer](#).

Categoria

1. MARKETING NEWS

Data di creazione

13 Giugno 2021

Autore