

La figura dell'agente è stata, nell'ultimo periodo, al centro di un acceso dibattito. C'è chi sostiene che sia un profilo ormai sorpassato, soprattutto dalla tecnologia, mentre per qualcun altro dovrebbe semplicemente evolversi. Non è di questo avviso Valerio Cignoni, responsabile commerciale e tecnico di Max Solutions, che ha voluto spiegare quale sia la visione dell'azienda di Mantova.

“Vorrei subito chiarire che Max Solutions non è assolutamente contro l'introduzione della tecnologia nel nostro lavoro, anzi, stiamo per lanciare un nuovo B2B innovativo che renderà le attività giornaliere molto più veloci e dinamiche. Tuttavia, nella nostra azienda, che lavora con prodotti di un certo spessore e con una particolare importanza strategica, la figura del venditore è centrale, decisamente più importante di qualsiasi innovazione tecnologica che possa essere inventata. Questo perché la conoscenza tecnica necessaria nel nostro segmento è cruciale, e le conoscenze tecniche sono detenute dalle persone. Max Solutions, attraverso le persone che ci sono ora, ma anche attraverso le persone che sono state in azienda negli scorsi anni, si è arricchita di esperienza e di conoscenze tecniche e commerciali importanti, che sono il cuore della nostra azienda. Il B2B è un bel passo avanti per essere snelli, veloci, dinamici. Ma sono i venditori sul territorio che ci danno continui feedback su quali sono i prodotti più venduti, su quali acquistare e che, in definitiva, fanno da punto di contatto tra il cliente finale e l'azienda. Insomma, benvenuta tecnologia, ma viva le persone.”