

Per combattere la crisi le aziende arruolano sempre più agenti vendita



Per fronteggiare la crisi e possibilmente generare profitti, le aziende puntano sempre di più sugli agenti di vendita. Tanto che le selezioni di queste figure, che permettono di mantenere una struttura snella, senza rinunciare alle competenze e alla professionalità tipiche del venditore interno, stanno diventando sempre più frequenti e articolate. Parola di Sales Hunters, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area Sales & Marketing.

Una recente analisi realizzata dalla società Sales Hunters ha indicato, infatti, che nel 2014 si registra un incremento di ricerche per il ruolo. La nuova tendenza è destinata a protrarsi per il resto dell'anno ed emerge come siano in aumento, soprattutto al Nord, le ricerche di profili strutturati, con più di 5 anni di esperienza e un'approfondita conoscenza del settore e prodotti di riferimento. Non solo. La richiesta di una così elevata specializzazione rende i profili ricercati sempre più tecnici e distanti dalla classica rappresentazione dell'agente come classico rappresentante di prodotti.

Sales Hunter rileva come al momento il mercato stia richiedendo circa un migliaio di agenti di vendita e che i settori più attivi nella ricerca sono: energia, telefonia, cosmesi, farmaceutica, automazione industriale, componentistica, metalmeccanica e Fast Moving Consumer Goods. Se per la vendita di servizi, che riguarda il 50% delle ricerche totali, larga parte delle ricerche è riservata a profili junior, nel mondo industriale e dei prodotti di largo consumo sono le ricerche di profili senior, equamente suddivise tra agenti monomandatari e plurimandatari, ad interessare maggiormente le aziende.

Le percentuali sono esplicative del fenomeno, con il 60% delle ricerche sul Nord Italia (in particolar modo Lombardia, Piemonte e Veneto), il 30% nel Centro Italia e il restante 10% nel Sud Italia. Per quanto concerne l'esperienza dei candidati, le ricerche sono per il 60% indirizzate a profili junior, e il 40% a profili strutturati e quindi più senior, con esperienza di almeno 5 anni nel settore o con tipologia di clientela attigua a quella ricercata. Le caratteristiche maggiormente apprezzate dal mercato sono l'adesione alla visione aziendale, i contatti di cui l'agente è in possesso, la conoscenza di aree specifiche e il fatturato gestito.

In parallelo, la ricerca prevede il contatto con un network di opinion leader e key account che possano identificare le professionalità di rilievo, con ottime referenze di mercato. In generale, si denota sempre una maggiore richiesta di competenze specifiche, quindi una conoscenza del prodotto e del settore da parte del candidato. Dal punto di vista di formazione didattica, solitamente l'agente è una persona diplomata.

Sulla base dell'esperienza di Sales Hunter, dal lato aziende è emerso come le motivazioni che portano alla ricerca di agenti possono essere molteplici. Tra le principali, la necessità di creare una struttura di vendita immediatamente attiva sui clienti di interesse, con un network di conoscenze importanti mantenendo una struttura gerarchica snella. Quindi, conclude la ricerca, la conseguenza è che si cerca di costruire un team di agenti esterni all'organigramma aziendale, piuttosto che avere un team di venditori diretti. (adnkronos)

Advertisement

subito.it



Coppia
racchette da
tennis

Scopri



Cinquecento
rossa

Scopri



Divano stile
700

Scopri

€ 225.000 ▶

€ 190.000 ▶

€ 195.000 ▶

€ 265.000 ▶

AGENTI VENDITA PROFILI RICERCATI DALLE AZIENDE

Scritto da: Giuseppe Cutillo 1 ottobre 2014 in News Inserisci un commento



Sono gli **Agenti Vendita** il profilo più ricercato dalle aziende per fronteggiare la crisi. Lo dice Sales Hunters, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area Sales & Marketing, in uno studio recente.



segnalato da Giuseppe Cutillo

Il 2014

In questo anno si è registrato un **incremento di ricerche e selezione** di queste figure, che danno all'azienda la possibilità di mantenere una struttura snella senza fare a meno della professionalità tipica del venditore interno.

La tendenza a ricercare Agenti Vendita continuerà per tutto il resto dell'anno e dallo studio si evince come siano in aumento, soprattutto al Nord, le ricerche di profili strutturati, con più di **5 anni di esperienza** e un'**approfondita conoscenza del settore** e prodotti di riferimento. La richiesta di una così elevata specializzazione rende i profili ricercati **sempre più tecnici e distanti** dalla classica rappresentazione dell'agente come classico rappresentante di prodotti.

In questo momento secondo l'azienda di **Head Hunting** il mercato ricerca circa **1000 agenti** con particolare richiesta nei settori: **energia, telefonia, cosmesi, farmaceutica, automazione industriale, componentistica, metalmeccanica e Fast Moving Consumer Goods.**

Se per la vendita di servizi, che riguarda il 50% delle ricerche totali, larga parte delle ricerche è riservata a profili junior, nel mondo industriale e dei prodotti di largo consumo sono le ricerche di profili senior, equamente suddivise tra agenti monomandatari e plurimandatari, ad interessare maggiormente le aziende.

Le percentuali

Il **60%** delle ricerche di Agenti Vendita sono al **Nord Italia** (in particolar modo Lombardia, Piemonte e Veneto), il **30%** nel **Centro Italia** e il restante **10%** nel **Sud Italia**. In tema di esperienza dei candidati, le ricerche sono per il 60% indirizzate a profili junior, e il 40% a profili strutturati e quindi più senior, con esperienza di almeno 5 anni nel settore o con tipologia di clientela attigua a quella ricercata. Le caratteristiche maggiormente apprezzate dal mercato sono l'adesione alla visione aziendale, i contatti di cui l'agente è in possesso, la conoscenza di aree specifiche e il fatturato gestito.

Agenti di vendita: boom di richieste in tutta Italia



Cresce la richiesta di agenti di vendita in tutta Italia, figure professionali specializzate e utili per fronteggiare la crisi.

Teresa Barone - 1 ottobre 2014



Gli **agenti di vendita** rappresentano risorse indispensabili per fronteggiare la crisi, prevalentemente collaboratori **esterni** in grado di creare una struttura di vendita efficace e costruire un network di conoscenze ampio e solido: lo pensano le **imprese italiane**, sempre più alla ricerca di **profili specializzati** che sappiano favorire l'aumento dei profitti garantendo la medesima professionalità che contraddistingue i venditori interni all'azienda.

=> [Leggi tutti gli annunci di lavoro aperti](#)



È Sales Hunters, società di Head Hunting in area Sales & Marketing, a rivelare questo trend che continuerà a essere presente per tutto il 2014.

Agenti di vendita cercasi

Secondo l'indagine, infatti gli agenti di vendita sono ricercati prevalentemente nell'ambito sei **settori** energia, telefonia, cosmesi e farmaceutica, automazione industriale, componentistica, Fast Moving Consumer Goods e metalmeccanica. Profili

strutturati con alle spalle più di 5 anni di **esperienza** e altamente specializzati.

La mappa regionale

Per quanto concerne la richiesta di agenti di vendita sul territorio nazionale, il 60% delle posizioni aperte è localizzato nelle Regioni del **Nord** (Lombardia, Piemonte e Veneto), mentre il 30% nel **Centro Italia** e il 10% nel **Sud**.

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTI	INDICE	CM	PAG.
www.adnkronos.com	29 set 2014	Spunto Agenti Vendita	98.408	Audiweb	0,7		1

Per combattere la crisi le aziende arruolano sempre più agenti vendita

Annunci Google

Caldie a Pellet

Confronta 5 Preventivi Gratuiti e Scegli il Migliore della Tua Zona!
preventivi.it

Prestiti Pensionati Inps

Tasso Agevolato fino a € 80.000 . Richiedi Ora Preventivo!
www.convenzioneinps.it

Dercos Neogenic

Speciale Capelli Diradati. Ridensifica la Capigliatura.
promoneogenic.vichy.it

 Mi piace { 1 }
  Tweet 0
  +1 Consiglia



Articolo pubblicato il: 29/09/2014

Per fronteggiare la crisi e possibilmente generare profitti, le aziende puntano sempre di più sugli agenti di vendita. Tanto che le selezioni di queste figure, che permettono di mantenere una struttura snella, senza rinunciare alle competenze e alla professionalità tipiche del venditore interno, stanno diventando sempre più frequenti e articolate. Parola di Sales Hunters, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area Sales & Marketing.

Una recente analisi realizzata dalla società Sales Hunters ha indicato, infatti, che nel 2014 si registra un incremento di ricerche per il ruolo. La nuova tendenza è destinata a protrarsi per il resto dell'anno ed emerge come siano

in aumento, soprattutto al Nord, le ricerche di profili strutturati, con più di 5 anni di esperienza e un'approfondita conoscenza del settore e prodotti di riferimento. Non solo. La richiesta di una così elevata specializzazione rende i profili ricercati sempre più tecnici e distanti dalla classica rappresentazione dell'agente come classico rappresentante di prodotti.

Sales Hunter rileva come al momento il mercato stia richiedendo circa un migliaio di agenti di vendita e che i settori più attivi nella ricerca sono: energia, telefonia, cosmesi, farmaceutica, automazione industriale, componentistica, metalmeccanica e Fast Moving Consumer Goods. Se per la vendita di servizi, che riguarda il 50% delle ricerche totali, larga parte delle ricerche è riservata a profili junior, nel mondo industriale e dei prodotti di largo consumo sono le ricerche di profili senior, equamente suddivise tra agenti monomandatari e plurimandatari, ad interessare maggiormente le aziende.

Le percentuali sono esplicative del fenomeno, con il 60% delle ricerche sul Nord Italia (in particolar modo Lombardia, Piemonte e Veneto), il 30% nel Centro Italia e il restante 10% nel Sud Italia. Per quanto concerne l'esperienza dei candidati, le ricerche sono per il 60% indirizzate a profili junior, e il 40% a profili strutturati e quindi più senior, con esperienza di almeno 5 anni nel settore o con tipologia di clientela attigua a quella ricercata. Le caratteristiche maggiormente apprezzate dal mercato sono l'adesione alla visione aziendale, i contatti di cui l'agente è in possesso, la conoscenza di aree specifiche e il fatturato gestito.

In parallelo, la ricerca prevede il contatto con un network di opinion leader e key account che possano identificare le professionalità di rilievo, con ottime referenze di mercato. In generale, si denota sempre una maggiore richiesta di competenze specifiche, quindi una conoscenza del prodotto e del settore da parte del candidato. Dal punto di vista di formazione didattica, solitamente l'agente è una persona diplomata.

Sulla base dell'esperienza di Sales Hunter, dal lato aziende è emerso come le motivazioni che portano alla ricerca di agenti possono essere molteplici. Tra le principali, la necessità di creare una struttura di vendita immediatamente attiva sui clienti di interesse, con un network di conoscenze importanti mantenendo una struttura gerarchica snella. Quindi, conclude la ricerca, la conseguenza è che si cerca di costruire un team di agenti esterni all'organigramma aziendale, piuttosto che avere un team di venditori diretti.

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTE	INDICE	CM	PAG.
www.arezoweb.it	29 set 2014	Spunto Agenti Vendita	4.000	Elab. dich.	0,0		1

Per combattere la crisi le aziende arruolano sempre più agenti vendita

Posted on 29 settembre 2014 by Adnkronos in lavoro-adn, Nazionali

Roma, 29 set. (Labitalia) – Per fronteggiare la crisi e possibilmente generare profitti, le aziende puntano sempre di più sugli agenti di vendita. Tanto che le selezioni di queste figure, che permettono di mantenere una struttura snella, senza rinunciare alle competenze e alla professionalità tipiche del venditore interno, stanno diventando sempre più frequenti e articolate. Parola di Sales Hunters, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area Sales & Marketing.

Una recente analisi realizzata dalla società Sales Hunters ha indicato, infatti, che nel 2014 si registra un incremento di ricerche per il ruolo. La nuova tendenza è destinata a protrarsi per il resto dell'anno ed emerge come siano in aumento, soprattutto al Nord, le ricerche di profili strutturati, con più di 5 anni di esperienza e un'approfondita conoscenza del settore e prodotti di riferimento. Non solo. La richiesta di una così elevata specializzazione rende i profili ricercati sempre più tecnici e distanti dalla classica rappresentazione dell'agente come classico rappresentante di prodotti.

Sales Hunter rileva come al momento il mercato stia richiedendo circa un migliaio di agenti di vendita e che i settori più attivi nella ricerca sono: energia, telefonia, cosmesi, farmaceutica, automazione industriale, componentistica, metalmeccanica e Fast Moving Consumer Goods. Se per la vendita di servizi, che riguarda il 50% delle ricerche totali, larga parte delle ricerche è riservata a profili junior, nel mondo industriale e dei prodotti di largo consumo sono le ricerche di profili senior, equamente suddivise tra agenti monomandatari e plurimandatari, ad interessare maggiormente le aziende.

Le percentuali sono esplicative del fenomeno, con il 60% delle ricerche sul Nord Italia (in particolar modo Lombardia, Piemonte e Veneto), il 30% nel Centro Italia e il restante 10% nel Sud Italia. Per quanto concerne l'esperienza dei candidati, le ricerche sono per il 60% indirizzate a profili junior, e il 40% a profili strutturati e quindi più senior, con esperienza di almeno 5 anni nel settore o con tipologia di clientela attigua a quella ricercata. Le caratteristiche maggiormente apprezzate dal mercato sono l'adesione alla visione aziendale, i contatti di cui l'agente è in possesso, la conoscenza di aree specifiche e il fatturato gestito.

In parallelo, la ricerca prevede il contatto con un network di opinion leader e key account che possano identificare le professionalità di rilievo, con ottime referenze di mercato. In generale, si denota sempre una maggiore richiesta di competenze specifiche, quindi una conoscenza del prodotto e del settore da parte del candidato. Dal punto di vista di formazione didattica, solitamente l'agente è una persona diplomata.

Sulla base dell'esperienza di Sales Hunter, dal lato aziende è emerso come le motivazioni che portano alla ricerca di agenti possono essere molteplici. Tra le principali, la necessità di creare una struttura di vendita immediatamente attiva sui clienti di interesse, con un network di conoscenze importanti mantenendo una struttura gerarchica snella. Quindi, conclude la ricerca, la conseguenza è che si cerca di costruire un team di agenti esterni all'organigramma aziendale, piuttosto che avere un team di venditori diretti.

Per combattere la crisi le aziende arruolano sempre più agenti vendita

Ricerca della società Sales Hunters

ARTICOLO | LUN, 29/09/2014 - 18:43 | DI ADNKRONOS



Roma, 29 set. (Labilitalia) - Per fronteggiare la crisi e possibilmente generare profitti, le aziende puntano sempre di più sugli agenti di vendita. Tanto che le selezioni di queste figure, che permettono di mantenere una struttura snella, senza rinunciare alle competenze e alla professionalità tipiche del venditore interno, stanno diventando sempre più frequenti e articolate. Parola di Sales Hunters, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area Sales & Marketing. Una recente

analisi realizzata dalla società Sales Hunters ha indicato, infatti, che nel 2014 si registra un incremento di ricerche per il ruolo. La nuova tendenza è destinata a protrarsi per il resto dell'anno ed emerge come siano in aumento, soprattutto al Nord, le ricerche di profili strutturati, con più di 5 anni di esperienza e un'approfondita conoscenza del settore e prodotti di riferimento. Non solo. La richiesta di una così elevata specializzazione rende i profili ricercati sempre più tecnici e distanti dalla classica rappresentazione dell'agente come classico rappresentante di prodotti. Sales Hunter rileva come al momento il mercato stia richiedendo circa un migliaio di agenti di vendita e che i settori più attivi nella ricerca sono: energia, telefonia, cosmesi, farmaceutica, automazione industriale, componentistica, metalmeccanica e Fast Moving Consumer Goods. Se per la vendita di servizi, che riguarda il 50% delle ricerche totali, larga parte delle ricerche è riservata a profili junior, nel mondo industriale e dei prodotti di largo consumo sono le ricerche di profili senior, equamente suddivise tra agenti monomandatari e plurimandatari, ad interessare maggiormente le aziende. Le percentuali sono esplicative del fenomeno, con il 60% delle ricerche sul Nord Italia (in particolar modo Lombardia, Piemonte e Veneto), il 30% nel Centro Italia e il restante 10% nel Sud Italia. Per quanto concerne l'esperienza dei candidati, le ricerche sono per il 60% indirizzate a profili junior, e il 40% a profili strutturati e quindi più senior, con esperienza di almeno 5 anni nel settore o con tipologia di clientela attigua a quella ricercata. Le caratteristiche maggiormente apprezzate dal mercato sono l'adesione alla visione aziendale, i contatti di cui l'agente è in possesso, la conoscenza di aree specifiche e il fatturato gestito. In parallelo, la ricerca prevede il contatto con un network di opinion leader e key account che possano identificare le professionalità di rilievo, con ottime referenze di mercato. In generale, si denota sempre una maggiore richiesta di competenze specifiche, quindi una conoscenza del prodotto e del settore da parte del candidato. Dal punto di vista di formazione didattica, solitamente l'agente è una persona diplomata. Sulla base dell'esperienza di Sales Hunter, dal lato aziende è emerso come le motivazioni che portano alla ricerca di agenti possono essere molteplici. Tra le principali, la necessità di creare una struttura di vendita immediatamente attiva sui clienti di interesse, con un network di conoscenze importanti mantenendo una struttura gerarchica snella. Quindi, conclude la ricerca, la conseguenza è che si cerca di costruire un team di agenti esterni all'organigramma aziendale, piuttosto che avere un team di venditori diretti.

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTE	INDICE	CM	PAG.
www.libero.it	29 set 2014	Spunto Agenti Vendita	2.284.106	Audiweb	2,4		1

Per combattere la crisi le aziende arruolano sempre più agenti vendita



Parola di **Sales Hunters**, società di Head Hunting specializzata nella ricerca e selezione di professionisti in area **Sales & Marketing**. Una recente analisi realizzata dalla società **Sales Hunters** ha ...

Adnkronos - 12 ore fa

Persone: sales hunter
 Luoghi: piemonte italia del nord
 Tags: ricerche profili sales hunters head hunting