

Confronto e dialogo tra Agemos e Gestori sullo sviluppo di Terzia

Si sono svolte nel mese di novembre in varie città d'Italia, partendo da Potenza poi a Torino, Milano, Vicenza, Reggio Emilia, Catanzaro, Arezzo, Roma, Catania, riunioni di zona per approfondire, discutere e condividere le principali problematiche e tematiche relative ai vari ambiti operativi dei DFL/TP con particolare riferimento ai rapporti con Terzia.

Nel ruolo di relatori, il Presidente Carmine Mazza ed il Vice Presidente Nello Ienco e, soprattutto, la fattiva partecipazione di molti Gestori che hanno mostrato un grande interesse interagendo con la Dirigenza e rispondendo prontamente al dialogo con suggerimenti e proposte.

“La filosofia di questi meeting, riservati a un numero limitato di colleghi appartenenti a una medesima Zona, è una formula molto proficua che permette una comunicazione diretta tra la dirigenza e i gestori” ha sottolineato Carmine Mazza. Focus principale di questi incontri è stato lo sviluppo

del progetto Terzia a tre anni dalla partenza dell'attività di diversificazione commerciale. Il Presidente ha ricordato come nel 2012, rinegoziando il nuovo contratto, sia stata operata una scelta ben precisa e cioè intraprendere la strada dell'attività commerciale “extratabacco” per creare alternative e un futuro più promettente per tutti gli associati. All'epoca, alcuni Gestori già avevano un'esperienza di commerciale alle spalle, altri hanno invece iniziato *ex novo* ed hanno raggiunto risultati soddisfacenti nonostante alcune problematiche che hanno dovuto affrontare. Tutto ciò dimostra che l'attività “extratabacco” è stata una scelta vincente perché

offre una prospettiva a lungo raggio e di più ampio spettro. Terzia ambisce a diventare il network leader in grado di offrire, attraverso la rete dei DFL/TP, un numero elevato di prodotti ai tabaccai relazionandosi direttamente con i produttori.

A spiegare la distribuzione del contributo straordinario di 600 mila euro concesso da Terzia ai Gestori, il Vicepresidente Nello Ienco, che ha chiarito come la somma aiuterà sia i Gestori già strutturati (quelli che hanno un parco clienti fidelizzato, eventuali agenti e/o collaboratori che svolgono attività di *teleselling*, ecc.) sia quelli che devono ancora strutturarsi

per conquistare l'obiettivo del fatturato target individuato; il contributo sarà erogato in due fasi. Nelle prossime settimane, gli area manager di Terzia, predisporranno insieme al DFL/TP un piano commerciale adatto ad ogni struttura (magazzino grande, medio, piccolo) per consentire di attivarsi subito. *“A questo proposito - ha affermato*

Nello Ienco - sarà necessario che ogni DFL/TP effettui un'analisi del proprio mercato locale e della propria struttura commerciale allo scopo di comprendere il potenziale di mercato e commerciale esistente: un tale approfondimento, infatti, permetterà di raggiungere i risultati attesi”.

Ciò che ha caratterizzato queste riunioni di zona, è stata la grande partecipazione dei Gestori e la loro possibilità di dialogare sulla base della loro situazione strutturale ed imprenditoriale, evidenziando in particolare problematiche attinenti al territorio, alla logistica del tabacco in tema di orari, trasporto garantito e altro, cercando insieme alla dirigenza di individuare possibili soluzioni.

