

Vive a Susà e ha creato una rete di collaboratori. Il segreto: «So ascoltare le persone»

# Porta a porta, Cinzia Rattini super

## Premiata come migliore addetta alla vendita diretta

PERGINE - Secondo Avedisco, sono la perghinese **Cinzia Rattini** e l'altoatesino (di Chiusa) **Daniel Psenner** i migliori venditori del 2007. Avedisco, l'associazione che raggruppa le principali aziende della vendita diretta in Italia, li ha premiati qualche giorno fa nel corso d'una cerimonia che s'è tenuta al Westin Palace Hotel di piazza Repubblica a Milano. Cinzia e Daniel hanno ricevuto dalle mani del presidente **Luca Pozzoli** la pergamena di venditori dell'anno «per essersi distinti come i migliori incaricati alla **vendita porta a porta**. Sono persone straordinarie che nel corso del 2007 si sono contraddistinte per le loro doti di impegno e professionalità».

Ma come si diventa «la miglio-

re venditrice dell'anno?». Ieri Cinzia Rattini l'ha spiegato nella sua casa di Susà dove abita con il marito, autotrasportatore padroncino ed i suoi quattro figli. S'è data alla vendita seguendo una vocazione mai sopita, ci aveva provato nel passato recente, ma poi aveva lasciato. Ha 43 anni e lavora nel settore delle pulizie. «Per sbarcare il lunario si deve fare qualsiasi cosa». La scintilla s'era accesa poco più d'un anno fa in casa di amici. Lei usciva da un periodo nero, ieri lo ricordava, carico di preoccupazioni. «Ero diventata un'aspirapolvere, casalinga perfetta, raramente uscivo di casa, guai lasciare qualcosa fuori posto. Ero quasi maniacale». Casualmente degli amici le avevano fatto cono-

scere alcuni prodotti d'una azienda bergamasca che opera nel campo del benessere, dell'abbigliamento rigenerante, degli integratori alimentari, degli articoli sportivi, ecc. «Ho indossato una maglietta in fibra tonificante che mi mostrarono gli amici, costruita con alluminio, platino e titanio e mi sentii meglio nel giro di poche settimane. Anche su mio marito ebbe un effetto molto positivo». A quel punto il passaggio dal ruolo di cliente a quello di venditrice fu breve. «Mi associi ed entrai nell'azienda come venditrice. Non con il metodo classico del porta a porta, ma organizzando incontri in casa di amici, di conoscenti o nella mia per spiegare le proprie-

tà dei prodotti dell'azienda. M'è andata bene». Nella ditta i responsabili descrivono Cinzia Rattini come persona carica di grande energia e di notevole volontà. Insomma è una gran lavoratrice, spazia nell'intero Trentino e riesce a vendere molto. È riuscita pure a costruire una rete di collaboratori con i quali batte il territorio con *network marketing*.

Le malizie della migliore venditrice dell'anno? «Sapere ascoltare le persone, allora aprono il cuore. Ma se io esco da una casa e non ho venduto nulla sono contenta comunque perché a me piace il rapporto umano. La rete mi gratifica umanamente, parlo con una persona, che poi ne invita altre che mi chiamano, per curiosità o necessità, cercano benessere».