



Personaggio

IRENE CABIATI
TROFARELLI

La migliore
venditrice
porta a porta

“Il mio passatempo è un robot che mi fa vincere”

E' stata premiata per essersi distinta quale miglior incaricato alla vendita porta a porta. «Una persona eccezionale», l'ha definita Enrico Festa, presidente dell'Avedisco, nel consegnarle il premio dell'associazione che raggruppa le principali aziende della vendita diretta in Italia.

Maria Teresa Ioppolo, 48 anni, di Trofarello, si schermisce: «Non esageriamo, ho vinto come migliore esordiente, le altre, quelle esperte, sono cento volte più brave. Diciamo che mi son data da fare e mi è andata bene».

Per conto della Vorwerk Contempora, fa la presentatrice del Bimby, il robot da cucina che molte casalinghe sognano, «non fosse che costa così tanto».

Ma non immaginatevi una Mary Poppins con la valigetta che va di casa in casa a suonare campanelli. Lei ha un altro stile. La sveglia è alle 5 ogni mattina, per occuparsi di chili di giornali che i corrieri depositano davanti alla sua edicola di via Torino. Prima arriva La Stampa, poi gli altri quotidiani e infine le riviste. Vanno sistemati sulle rastrelliere e tutto deve es-

sere in ordine per accogliere i frettolosi clienti.

«Il mio motto è “accontentati ad ogni costo” soprattutto quando entrano e chiedono “quella rivista che ha quella fotografia o quell'articolo” e faccio di tutto per capire a cosa si riferiscono: li faccio parlare e li ascolto finché non riesco ad consegnargli quello che cercano».

Alle 13 a casa per il pranzo: «C'è qualcuno che cucina per me - dice e indica il magico elettrodomestico -. Io esco e porto la cagnetta a passeg-

gio, Jolie, barboncina color champagne».

Si dedica alla figlia di 12 anni mentre il figlio, ormai ventitreenne, già lavora e fa il rappresentante. E il marito? «Lavora e mi aiuta».

E il tempo libero? «Appunto, dopo la commissione scolastica e la commissione commercianti, il mio tempo libero è per le vendite».

In edicola ha esposto un cartello «A Natale, tu inviti,

Bimby cucina» e di tanto in tanto si fa invitare a casa per una dimostrazione. «Guardi che non è facile entrare in casa d'altri -, mi informa - è come infrangere un'intimità».

Ogni domenica pomeriggio o alla sera ha i suoi appuntamenti e la dimostrazione prevede tre fasi: tritare (il ghiaccio per fare il gelati e sorbetti), impastare (pizza o pane) e cuocere (un risottino o la crema pasticciera).

«Ne ho venduti sessanta in un anno. Ci sono colleghi che superano i trenta al mese. Ma lo fanno tempo pieno. Io lo faccio per divertirmi. Vede, son cresciuta nel commercio. Ho fatto la parrucchiera per 25 anni. Trasformavo le donne: entravano in un modo e io le rendevo più belle. Vendere è lo stesso: è appagante sentire la gente contenta (perché io telefono ogni tanto per sapere

PRIMA IN ITALIA

Il bello non è vendere
ma soddisfare
la curiosità della gente

come va con il robot). Se capisco che una persona non ne ha bisogno o non lo userà non insisto perché so che non mi farà pubblicità. A proposito, perché non ci troviamo, così le faccio vedere come si fa uno zabaione in men che non si dica?».