

Il sole 24 ore - 11/02/2008 - pag. 23

## «Convinti dei propri mezzi»

«Per avere successo serve un po' di esperienza e capacità da buon venditore. Ma soprattutto bisogna essere convinti per primi di proporre un buon prodotto e presentarsi con umiltà alle persone. Con la consapevolezza che non è un mestiere facile, perché fatto di continui "no" e di porte in faccia, in cui bisogna andare avanti con determinazione». Alessandra Frau in pochi anni ha compiuto un brillante percorso di crescita all'interno di Vorwerk Contempora (robot da cucina Bimby). Residente in provincia di Cagliari, a 34 anni è sposata, madre di un bambino e oggi è area manager per il Centro Italia. Ma la sua carriera è iniziata dodici anni fa come

incaricata alla vendita diretta.

«Avevo 21 anni e non credevo assolutamente di avvicinarmi al lavoro della vita - racconta - anche perché ero iscritta all'università. Ho iniziato con qualche difficoltà, ma ho potuto seguire corsi formativi: quelli base sul prodotto e quelli sulle tecniche di vendita. Dopo alcuni mesi mi è stato offerto di diventare *team leader*, una figura che si occupa del reclutamento e della formazione di una squadra di venditori». Poi, una nuova opportunità, nel 2003, di diventare agente generale per le province di Sassari e Nuoro: «Mi sono trasferita per aprire un'agenzia e una persona mi ha supportato nel nuovo ruolo. -



**Alessandra Frau**, 34 anni, area manager di Vorwerk Contempora

spiega Alessandra - Dall'anno scorso poi sono diventata area manager, con il compito di definire gli obiettivi di lavoro e gestire di una squadra di persone». Dalle provvigioni al contratto a tempo indeterminato, la storia di Alessandra Frau è quella di una carriera di successo cominciata quasi per caso. «Ho sempre guadagnato abbastanza: a 26 anni avevo già una casa mia - dice - un incaricato con un impegno medio può arrivare a 1.200 euro al mese. Superate le difficoltà iniziali si crea un flusso di lavoro costante, grazie al rapporto personale che si instaura con i clienti. Ma è fondamentale anche il supporto dell'azienda e la qualità del prodotto che si vende. Possono provare tutti e non ci sono raccomandazioni che tengano, perché i guadagni dipendono solo dai risultati».