

Salvo Papa, oggi più che mai il ruolo del rappresentante è fondamentale

Come una elevata percentuale di suoi colleghi, anche Salvo Papa, 45enne siciliano, è "figlio d'arte" e nel settore c'è praticamente nato. Il padre Ignazio, scomparso negli ultimi anni, era un noto agente del settore sin dalla fine degli anni Settanta e per diversi anni ha avuto anche un negozio di articoli da regalo e liste nozze, a Giarre, in provincia di Catania.

«Anche se il settore l'ho frequentato sin da bambino, ufficialmente ho iniziato a lavorare nel 2000, dopo aver completato gli studi, ho un diploma di ragioneria, e aver finito il servizio militare – afferma –. Ho collaborato prima in negozio poi come agente al fianco di mio padre, fino al 2011, anno del suo pensionamento. Ho infine aperto la mia attività nel 2013». Oggi Salvo Papa ha la sua agenzia di rappresentanze a Acireale, sempre in provincia di Catania, e da circa 8 anni è affiancato dalla moglie Grazia, con cui ha anche due splendidi figli: Tommaso, 15 anni, e Giulia 11.

«Per fare bene questo mestiere lo si deve amare profondamente, perché, se necessario, si lavora anche 7 giorni su 7, inoltre i costi di gestione sono divenuti

importanti. Il supporto di mia moglie, che mi affianca svolgendo il lavoro d'ufficio e amministrativo, assumendo un ruolo sempre più determinante, è fondamentale. Da quando collabora con me ha alleggerito i miei impegni e posso dedicare più tempo alla clientela. Ho registrato persino un incremento del fatturato, non la ringrazierò mai abbastanza».

Salvo Papa, malgrado la sua giovane età, in realtà è un agente vecchio stampo. «Il lavoro l'ho imparato da mio padre e non si può certo definire un'attività sedentaria. Si vive molto in auto, i clienti si vanno a trovare uno a uno, ogni volta che è necessario, si viaggia anche per tenere ben saldi i rapporti con le aziende, per vedere i nuovi campionari e partecipare alle fiere di settore».

Oltre alla regione Sicilia, la sua area di attività si estende anche a tutta la Calabria, come rappresentante delle aziende Blim-Plus (brand della Veca), Rivadossi, Wald e Weisseistal. Negli ultimi anni, collabora anche con le aziende ceramiche Gli Albelli, La Gabbianella e Terre di Scirocco.

Secondo Papa, «il settore è cambiato profondamente e il processo di trasformazione è ancora in atto. Un tempo si

lavorava molto con le liste nozze e i volumi di fatturato per cerimonia erano molto più consistenti. Anche la stessa stagionalità del lavoro adesso è stata stravolta. Il commercio online, il lungo periodo del Covid e l'aumento delle materie prime e dei costi energetici sono i fattori recenti che hanno dato una scossa notevole alla nostra attività, anticipando forse di qualche anno certi cambiamenti. Fatto sta che oggi è impossibile lavorare con una vera pianificazione, tutto cambia continuamente, destabilizzando sia il nostro lavoro che quello dei negozianti. Oltretutto molti di questi persistono nel restare legati ai vecchi metodi di lavoro, non riescono a adeguarsi alle trasformazioni del mercato e non si rendono conto che vanno contro i loro stessi interessi».

Anche le tendenze di consumo risentono di questa incertezza. «Non si possono individuare dei veri e propri trend, ci sono indubbiamente degli orientamenti d'acquisto, ma sono piuttosto generali. I consumatori preferiscono bomboniere utili, ma con una spesa contenuta, si guarda più al prezzo meno alla qualità. Si registra un ritorno della ceramica e soprattutto degli oggetti personalizzati. Ma anche le coppie che desiderano una bomboniera esclusiva sono sempre condizionate dal prezzo. In particolare quest'anno il settore è stato un po' fiacco, o così è sembrato un po' a tutti, dopo la brillante ripresa del 2022. Adesso confidiamo con ottimismo nella stagione 2024».

Il ruolo dell'agente di commercio nel settore, sia con il diffondersi delle nuove tecnologie digitali che dell'e-commerce, negli ultimi anni è stato molto discusso, sono in tanti a pensare che non abbia più un futuro.

«Molti addetti ai lavori prevedevano già da anni che la figura dell'agente avesse i giorni contati perché superata e del tutto inutile. Invece, a mio avviso, oggi è un ruolo più che mai determinante per la vita stessa del settore, un intermediario fondamentale e insostituibile fra le aziende e la clientela, un professionista che instaura relazioni di lavoro durature basate sulla fiducia reciproca. Ho clienti da oltre vent'anni che prima ancora, per almeno un altro ventennio, erano di mio padre, relazioni di grande stima e fiducia. Si lasciano guidare dai miei consigli, ascoltano sempre con molta attenzione il mio punto di vista. Anche le relazioni con le aziende sono basate su questa totale fiducia: solo così si può lavorare facendo gli interessi di tutti gli operatori e del comparto».

Ringraziamo Salvo Papa per la sua gentile disponibilità e il tempo che ci ha dedicato e gli facciamo i nostri migliori auguri per il proseguimento della sua attività.

(RMC)

L'agente Salvo Papa con la moglie Grazia, che lo affianca nella sua attività da molti anni. A sinistra, un originale tagliere-vassoio della collezione I regali per le feste, creazione della Wald, azienda che Papa rappresenta

