



Chi sono

Mi chiamo Carlo De Matteis, ho quarantanove anni e vivo a San Donà di Piave, in provincia di Venezia.

Sono un agente di commercio plurimandatario oramai da ben venticinque anni.

Ho svolto gli studi come perito commerciale e per un breve periodo ho fatto il ragioniere, per poi iniziare la professione di agente di vendita fino ad oggi.

Mi è sempre interessato fare questa professione per stare a contatto con la gente, per poter conoscere e relazionarmi il più possibile con il prossimo, l'ho sempre ritenuto interessante per me poter capire le emozioni, ammirare alcuni aspetti della personalità altrui ed in qualche modo aiutare le persone in quanto non sempre riescono ad affrontare la vita come chi talvolta è più fortunato.

Fin da giovane ho sempre praticato molti sport per esempio dall'età di 16 anni ho giocato sia a tennis che a calcio. Successivamente, per motivi di natura fisica ho dovuto smettere per potermi dedicare ad un unico sport, la corsa che ancora oggi risulta uno dei miei hobby preferiti. Purtroppo relego questo mio piacere solo durante il periodo estivo dell'anno. Correre oltre alla soddisfazione di riuscire a compiere percorsi di 10, 15, 20 Km, mi permette di poter liberare la mente dalle tensioni che la vita produce, ad eliminare le tossine che il tuo corpo produce durante la giornata. A meno che tu non corra da professionista, questo sport va svolto come un piacere e non maniacalmente-

Avendolo praticato a livelli più seri non mi permetteva di viverlo piacevolmente in quanto produceva molto stress.

Il bello di questo sport vissuto come un hobby mi aiuta a liberarmi di tutti i pensieri del momento. L'ho praticato in montagna, al mare, in collina lungo le rive dei fiumi e mi ha sempre trasmesso un piacere enorme la visione di diversi panorami, spesso affiancato allo sforzo nel raggiungere la meta. Mi permetteva di viaggiare con la mente ed arrivare al traguardo ha sempre creato dentro di me un senso di positività enorme.

Quando invece faccio Kite-surf, sport acquatico praticato con una tavola da surf ed una vela a modo di aquilone svolgo uno sport di cui mi sono innamorato fin dal primo momento e che

non avrei mai creduto di poter fare. Soprattutto nei primi momenti dove si impara a stare in piedi sulla tavola da surf non è stato semplice.

Ora viaggiare con il vento mi da una soddisfazione indescrivibile, provate solo a pensare cosa possa voler dire a rimanere in piedi in mezzo al mare trascinato da una vela. Noi possiamo tuffarci e nuotare ma rimanere a filo d'acqua e cavalcare il mare nel silenzio più totale e qualcosa di veramente unico. Magnifico!!!!

In passato avevo preso il gusto di leggere, un piacere che non ho mai dimenticato ma spesso la vita che conduco non mi permette di poter dedicare tempo sufficiente alla lettura, anche se non l'ho abbandonata del tutto.

Di una cosa sono sicuro. Che la lettura aiuta a liberare la mente da moltissime preclusioni, libera il tuo modo di pensare ed arricchisce il tuo bagaglio culturale. Sembrano delle cose ovvie ciò che ma in realtà solo provando a leggere un buon libro puoi provare a capire ed immaginare una serie di cose che non sempre il tuo vissuto ti da modo di realizzare. La tua creatività aumenta in maniera enorme. Stupendo!!!!

Noi tutti possiamo dire di avere degli amici e le relazioni interpersonali sicuramente non mancano. Ma svolgendo una attività come la mia ho avuto il piacere di conoscere moltissime persone.

Le vere amicizie però le possiamo contare sulle dita di una mano. Con il passare del tempo ti accorgi di quanto sia stato importante coltivarle.

Oggi quelle persone le ammiri e le rispetti per tutti i momenti passati ed affrontati assieme e se queste persone non ci sono più, ti fanno capire quanto erano importanti per te. Alcuni sono angeli in cielo ed altri li ritrovi di rado ma malgrado tutto, ho sempre l'impressione che il tempo non sia mai passato, il piacere di trascorrere alcuni momenti con gli amici mi fa tornare in mente la gioventù e mi fa ricordare con gioia quando i pensieri erano leggeri. Le risate, le stupidaggini fatte insieme resteranno scolpite nella mia mente come i ricordi più importanti della mia vita. Indescrivibile!!!!

Credo che si possa capire che i sentimenti hanno contraddistinto molti momenti della mia vita e che mi abbiano cambiato come credo sia successo a tutti noi. Del resto quella parte più bella di noi stessi resterà sempre in un angolo dei ns. pensieri.

Vorrei spendere alcune parole nei confronti di due persone fondamentali della mia vita. I miei genitori.

Qualsiasi figlio può semplicemente ringraziare i propri genitori, solo per averci donato la gioia della vita, anche se molte persone non sono state fortunate come me. *Io posso* solo ringraziarli per aver avuto la pazienza, l'onere di farmi crescere nel miglior modo possibile, trasmettendomi tutto quello che di bello hanno conosciuto dalle loro esperienze.

Anche se non ho figli credo che qualsiasi genitore normale darebbe la propria vita per i propri.

Spesso accade che non capiamo quanto siamo importanti per loro, crediamo di potercela fare da soli, di saper già tutto e che i loro insegnamenti non servano a molto. Purtroppo questo mi ha portato fin da giovane a litigare spesso ed a parlare veramente poco con loro. Ora invece mi accorgo quanto sia importante per me la loro opinione ed il rammarico più grande che ho, sta nel

fatto che avendo raggiunto una certa età capisco quanto poco tempo ho a disposizione per poter recuperare tutti i miei silenzi rivolti a loro.

Nella vita sentimentale credo che come ogn'uno di noi le donne siano state fonte di gioie e dolori. Ho avuto diverse relazioni stabili; quanta bellezza e quanta pazienza ma ne è valsa la pena.

In tutte le precedenti esperienze i miei criteri di scelta sono sempre stati gli stessi. Oggi dopo tanto divagare ho scelto o forse mi ha scelto lei in maniera completamente diversa. Che possa essere quella giusta non lo so', ma di sicuro è totalmente differente dalle altre. Mi auguro che sia vincente e questo mi rende fiducioso ed orgoglioso per poter sognare un futuro positivo.

Ora, avendo raggiunto la soglia dei 50 anni mi rendo conto che le mie paure, le mie gioie ed i miei sogni per il futuro, si racchiudono dentro a tre cose fondamentali della mia vita; la mia ragazza la mia libertà ed il mio lavoro.



Cosa faccio

Dopo essermi diplomato, ho iniziato la carriera professionale come ragioniere per un breve periodo; capendo fin da subito che rimanere chiuso dentro a quattro mura mi annoiava e non mi appagava totalmente.

Pertanto ho iniziato la carriera da promotore finanziario per Banca Mediolanum e ritengo che sia una delle più interessanti professioni nell'ambito della vendita infatti ancora oggi quegli insegnamenti sono alla base del mio attuale lavoro.

Svolgere questa attività in un'età molto giovane, per circa 8 anni, mi ha offerto l'opportunità di conoscere vari tipi di clienti sia da un punto di vista culturale sia sociale e naturalmente economico. Confrontarmi con loro e parlare di denaro è stata una palestra sotto il profilo professionale enorme. Discutere dei loro più grossi sacrifici per poter crearsi un futuro, una famiglia o semplicemente accumulare denaro mi ha messo nella condizione di capire molto l'essere umano.

Ho sempre cercato di tenere a mente che i clienti mi affidavano il frutto dei loro sacrifici ed il fatto che mi affidavano i loro risparmi per poter costruire assieme un progetto è sempre stata una soddisfazione enorme.

Per altri 2 anni ho intrapreso la professione di agente di commercio nella vendita di tappeti orientali.

Andando porta a porta ho affinato le mie tecniche di vendita in un settore dove spesso il mio lavoro consisteva nell'arredare le case conoscendo un'infinità di persone e visitando regioni che non avevo ancora visto.

Successivamente fino ad ora sto svolgendo l'attività di agente plurimandatario nel settore siderurgico con una azienda che esiste nel mercato da più di 100 anni di nome **Buttignol Srl**, presente con due filiali nelle provincia di Treviso e Venezia, ricoprendo sia il Veneto che il Friuli Venezia Giulia.

Oltre al tradizionale commercio di prodotti siderurgici tipo laminati a caldo come piatti, angolari, tondi e quadri oppure travi, tubolari e lamiere in genere, la **Buttignol Srl** con lo stabilimento sito in Portogruaro – Ve, negli anni si è attrezzata nella lavorazione di semi lavorati tipo le lamiere, attraverso macchinari tecnologicamente all'avanguardia come plasma ed ossitaglio e nella lavorazione di travi con taglio a 90°, obliqui ed eventuali forature.

Nel magazzino sito in Quinto di Tv – Tv invece, si svolge principalmente la vendita di materiale di tipo commerciale oltre a travi a misura.

Con gli anni ho aumentato i miei mandati acquisendo il rapporto con altre aziende del settore siderurgico.

Infatti un'altra azienda specializzata nella lavorazione della lamiera con cui collaboro a nome Ortiga Srl sita in San Donà di Piave – Ve .

Il principale lavoro per questa azienda si identifica nella lavorazione della lamiera e più in specifico si tratta di cesoiare, piegare, stampare, punzonare la lamiera. Inoltre nell'ultimo periodo è stato inserito nella vasta gamma di macchinari che questa azienda ha, anche un taglio laser.

E' importante sapere che questa tipologia di cliente necessita sempre di diversi servizi, infatti ho inserito nell'ambito della mia professione ulteriori mandati.

Oltre a vendere il ferro, svolgo la professione nell'ambito del servizio di zincatura a caldo con uno dei più grossi gruppi a livello italiano come il **Gruppo zincheria Bisol Spa** con diversi stabilimenti siti in tutto il nord d' Italia ed anche all'estero.

Naturalmente questo gruppo si occupa principalmente di offrire un servizio dove il ferro, in caso venga esposto all'esterno e sottoposto all'erosione, possa essere zincato a caldo.

Tale processo consiste in un rivestimento superficiale il cui scopo è la protezione dell'acciaio dalla corrosione utilizzando le proprietà dello zinco in un vastissimo campo di applicazioni.

Il rivestimento si ottiene per immersione nello zinco fuso a circa 450° ed è in grado di garantire una produzione duplice: di tipo passivo, perché separa fisicamente la superficie dell'acciaio dagli agenti aggressivi con il semplice *effetto barriera*, e di tipo attivo, perché lo zinco opera una

protezione catodica nei confronti del ferro e dell'acciaio a causa della differenza di potenziale elettrochimico tra i metalli.

Tre sono le aziende con cui svolgo questo servizio all'interno di questo gruppo aziendale:

Bisol Spa in Piave di Soligo – Tv

B & B Spa in Montebelluna Valcellina – Pn

Zardini Srl i Castelfranco V.to

Per le prime due aziende (Bisol Spa – B & B Spa) la mia professione si svolge nello stesso identico modo, con l'unica differenza è riferita alla dimensione delle vasche dello zinco, pertanto è mia cura indirizzare i clienti a seconda delle dimensioni dei manufatti in uno stabilimento rispetto all'altro.

Un capitolo a parte è riferito alla **Zardini Srl** in quanto oltre a zincare il ferro questa azienda nel tempo si è specializzata nella produzione interna di materiale per tiranteriacome tirafondi di vario tipo e misure, tiranti per controventi e barre filettate, il tutto sia grezzo che zincato caldo.

Ed in fine svolgo il servizio di verniciatura a polveri con la **Verniciature Ponzano Srl** sita in Ponzano V.to – Tv e **SV3 Srl** in Cessalto - TV

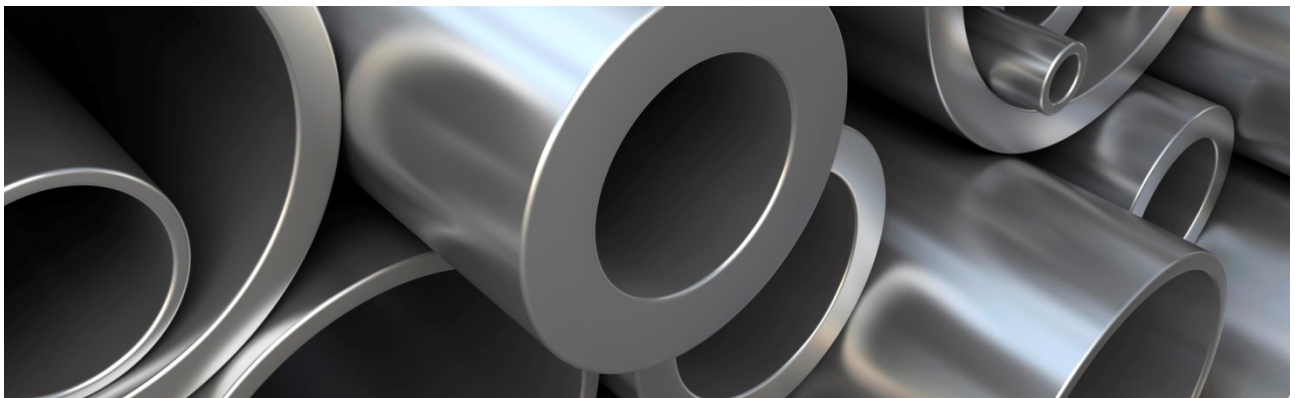
Chiaramente nelle varie commesse nel processo di finitura del materiale il ferro necessita sia di essere zincato a caldo oppure di essere zincato e verniciato oppure solamente verniciato.

Questo servizio lo espleto con queste due aziende.

La **Verniciature Ponzano** vernicia il materiale attraverso un processo di verniciatura a polveri mentre la **SV3 Srl** il servizio avviene con una verniciatura a liquido quindi a spruzzo.

Quest'ultima offre anche un servizio di sabbiatura dell'acciaio e di bruciatura del materiale già verniciato che necessita di eventuali manutenzioni.

Naturalmente oramai da più di 15 anni svolto questa attività e quindi mi propongo non solo come Agenti di commercio ma bensì come professionista nella vendita dei suddetti servizi e consulente nella gestione di tutte quelle commesse che sono interessate ai vari trattamenti sopra elencati.



Come lo faccio

Quando parlavo di come la professione di promotore finanziario per Banca Mediolanum mi fosse stata utile, alludevo al fatto che questo lavoro per me è stato come una grossa palestra. Infatti il

compito che l'azienda ci richiedeva era di poter spaziare nell'ambito della consulenza finanziaria ed assicurativa, in maniera globale, in modo tale da poter soddisfare qualsiasi esigenza che il cliente richiedeva.

Questo mi permetteva di **fidelizzare** nel miglior modo possibile il rapporto con il cliente stesso e quindi creare un legame che potesse nel tempo essere duraturo.

Questa strategia l'ho applicata anche nel campo della vendita dei prodotti siderurgici e per me è stata fondamentale, in quanto la sola vendita di ferro mi rendeva da fornitore di materiale uno come tanti.

E siccome il ferro è un prodotto economicamente povero, nel mio progetto era indispensabile creare un valore aggiunto per il mio potenziale cliente.

Molte volte accade che per una differenza assai irrisoria il cliente giri la commessa ad un concorrente. Per me è stato indispensabile uscire dal coro, sviluppando un modo di lavorare alternativo.

Quindi oggi collaborare con queste aziende mi permette di poter affrontare l'approccio alla clientela in maniera completamente diversa. Posso parlare con il cliente spaziando su tutti fronti, sapendo che sicuramente potrò soddisfare le sue esigenze.

Questo vuol dire parlare più specificatamente del progetto o della commessa dalle fondamenta al tetto.

Prendere un progetto, valutare con il cliente la struttura fin dalle basi partendo con la tiranteria di **Zardini Srl**, per poi offrire una vasta gamma di prodotti siderurgici ed i relativi semilavorati con **Buttignol Srl** ed **Ortiga Srl** e finire con il rispondere in maniera soddisfacente alle esigenze di una finitura con lo zinco oppure verniciato mi soddisfa pienamente come professionista del settore.

Sicuramente nella fase di lavorazione delle commesse essendo l'unico interlocutore devo interagire spesso con gli uffici preposti collegando i tempi per lo spostamento del materiale per non sfiorare la consegna del lavoro.

Nel tempo mi sono accorto che il valore aggiunto di una consulenza a livello globale mi ha permesso di avere delle potenzialità di successo enorme nella vendita dei miei prodotti.

Le mie giornate trascorrono interagendo al telefono o via mail ed alla sera la stanchezza si fa sentire. Ma l'aver risolto un problema oppure aver soddisfatto un'esigenza mi appaga enormemente.

Oggi posso con orgoglio vantarmi di aver un portafoglio con più di 500 clienti ma soprattutto so' con sicurezza che queste strategie sono indispensabili per un successo futuro ed affiancata a nuovi progetti che stanno ora nascendo mi fa vedere il futuro con positività.

Le strategie di vendita accomunate all'era di internet mi fa capire che le distanze di stanno sempre più assottigliando e pertanto il mio potenziale mercato si allarga sempre più con notevoli probabilità di successo.

Nello sviluppo di queste commesse e nelle varie sfaccettature sono incappato in lavori dove dovevo interagire anche con studi di progettazione ed architettura e confrontandomi su nuovi fronti mi ha permesso di poter essere veramente l'unico interlocutore tra il committente ed il mio cliente.

Di fronte a queste commesse sono io stesso ad offrire il lavoro ai miei clienti senza alcuna possibilità da parte della concorrenza di acquisire la fornitura od il servizio del materiale.

Con la possibilità di poter consultare molti clienti che hanno sia la capacità che la struttura in officina per poter affrontare il lavoro. Sono io in questi casi il perno di tutto l'iter da svolgere.

Questa strada è la più difficile ma anche quella che potrebbe dare le soddisfazioni maggiori.

Il cliente facilmente si sentirà legato alla mia figura, perché sto dando un vero valore aggiunto al suo lavoro.

Il mercato in cui mi trovo è un mercato molto liquido e si possono risolvere molte richieste di un cliente che nonostante ciò, e spesso accade, potrebbe scappare in qualsiasi momento e scegliere un altro competitor. Ma se riesci a creare un valore aggiunto sarà sempre legato a te ed in ogni decisione finale sicuramente avrai l'ultima parola.

Come sempre mi aspetta una nuova sfida e questo è per me il vero motivo per poter andare avanti con determinazione.

Carlo De Matteis