

# Vendite e venditori dell'anno

Amici cari, Buon Anno! E' un augurio che vi faccio di cuore e che vorrei entrasse anche nell'ambito delle vostre famiglie, perchè i tanti anni che assieme abbiamo trascorso, le mille tappe assieme percorse ci hanno resi partecipi alle vicende non solo aziendali, ma anche familiari di ciascuno di noi. Ci siamo infatti incontrati tante volte, ai vostri posti di lavoro o nelle riunioni alla Sede, dove le più svariate province italiane sono venute a contatto.

Dirigenti, capogruppi, impiegati, venditori, hanno avuto più volte la possibilità di incontrarsi, conoscersi, parlarsi creando un clima di amicizia e fiducia, che dà a tutta la nostra organizzazione una forza di coesione maggiore a quella degli anni scorsi. Anche da queste pagine è partita più volte l'iniziativa di parlare a tutti di ciascuno di voi, dei suoi meriti, delle sue iniziative, allo scopo di far sentire più salda ed uniforme la nostra azione, ed allontanare un possibile senso di solitudine o lontananza di coloro che, posti alla periferia della nostra azienda, possono sentirsi più distanti.

Amici venditori, Buon Anno dunque e vorrei invitarvi nell'inviare alla Direzione Lavazza un voto sincero di ammirazione e gratitudine ed in particolare al nostro instancabile Direttore Commerciale rag. Tullo Gallavresi, che con tanta costanza, esperienza e fermezza ci ha assistiti così da vicino.

E' stato un anno favorevolissimo allo sviluppo della nostra azienda: le solite indiscrezioni raccolte in Sede, mi hanno rivelato cifre di fatturato veramente astronomiche, con un aumento di circa il 100%. Pare che a Torino siano un po' strettini come spazio, tanto che il sig. Colli si è tra-

mutato in equilibrista per poter fronteggiare le nostre continue ed assillanti richieste di merce. La Torrefazione si è tramutata in una sala macchine da porta-aerei, sfornando incessantemente (anche di notte) cotte di profumatissimo caffè, che il sig. Borgarello smista in file di pesanti automezzi sempre in attesa nel cortile. Un altro reparto ha trovato nelle ore notturne il prolungamento delle proprie ore lavorative: il centro Meccanografico che perfora a ritmo di boogie-woogie le centinaia di migliaia di schede che noi alimentiamo ogni giorno. E qui occorre fare un invito ai colleghi venditori ed alle segretarie per l'esatta compilazione e controllo dei numeri di codice che possono essere fonte di molti errori e non tutti facilmente identificabili. Infatti il venditore che sbaglia il proprio numero di codice, fa sì che un altro venditore goda delle sue provvigioni, e se si sbaglia quello del cliente le vendite vengono attribuite ad un altro cliente o addirittura a nessuno.

Basta che le segretarie, mastrino alla mano, controllino i CM 1 con il numero di codice scritto sulla scheda cliente, o sulla rubrica in caso di recapiti.

Invitiamo caldamente tutte le segretarie a mettere tutto l'impegno possibile in questa funzione, perchè se ci può essere uno sbaglio da parte del produttore impegnato duramente tra visite, condizioni di traffico disagiati, contabilità, bisogna aiutarlo a riparare. Sono allo studio, in Sede, numerose riforme che dovrebbero facilitare entro breve tempo, questo lavoro di registrazioni. Tutto bene il 1961 che ha visto superare tutti i traguardi di vendita e di organizzazione; sono oggi più di 200 i venditori diretti inquadrati nelle filiali, le quali stanno suben-