

giovani venditori da guidare in quel di Como e fino allo Stelvio.

Grandi novità a Parma: il mosaico creato da molti anni ha avuto un « restauro » per cui molti nuovi colori sono stati aggiunti alla tavolozza dell'Emanuelli, che creerà un nuovo capolavoro: ne siamo sicurissimi. Ed anche a Piacenza (tanti auguri, Ubaldo!) siamo alla vigilia di nuove immissioni.

Su dalla Cisa e giù su La Spezia: la nuova équipe attende il nuovo capogruppo e tra poco, terminato il lavoro, il buon Attilio darà le consegne al soprannominato « Baffo ». Dietro questa sigla c'è un'arma segreta così composta: esperienza, volontà, conoscenza perfetta del mestiere. Altro che Cape Canaveral!

Genova e Venezia: le grandi città marinare. Non più Colombo o Marco Polo, ma solo più spedizioni di venditori carichi di caffè prendono il via da queste filiali: un viaggiatore nuovo qui ed uno di là. Hanno quasi le stesse caratteristiche di mercato, e per conseguenza le stesse difficoltà: è necessaria quindi la stessa dose di iniziativa e di tenacia.

Rappresentando le vendite apaticamente, a Milano, avrebbero un andamento quasi verticale, proprio come la scia di un missile. Valagussa & C. puntano oltre le orbite degli attuali

satelliti artificiali, tendono al primato assoluto. E ci riusciranno in pieno, tenendo anche conto del numero di produttori che ancora mancano per completare l'organico.

Pavia e Brescia con ... le appendici di Voghera e Trento dividono le zone, schedine, clienti con una meticolosità da alta chirurgia.

Lo stesso dicasi per Alessandria con un viaggiatore nuovo, a Savona (2 nuovi!) a Sanremo (+ 1) a Chiavari (+ 1).

Dei vecchi esportati a Biella, Novara, Bergamo, Bologna, Forlì, si lavora con impegno e tenacia: oggetto principale le ricerche di sempre nuovi produttori da immettere a settembre per potenziare le nuove campagne.

La statistica è arrivata anche sugli Appennini marchigiani: e un nuovo produttore parte, sotto il « G.G. » nazionale, alla conquista di un nuovo mercato.

Anche Pesaro si avvia ad un lavoro più organizzato e razionale. Le relazioni, strumento efficacissimo di contatto, stanno inserendosi sempre più validamente nei piani di controllo e promozione tra Direzione e capigruppo. Lo studio dei dati in esse contenuti è fonte di continuo rinnovamento al lavoro dei più attivi e diligenti.