Il venditore fungaiolo col sedere arroventato e la lead generation

Un lettore che fa il commerciale in una multinazionale mi scrive:

==========
Tutto è inutile se non si ha la voglia di arroventarsi il sedere sbattendosi tutti i giorni in cerca di "porcini" per condire il proprio piatto!
Questo per dire che puoi avere la più bella lista di lead ma se non hai qualcosa di tuo in più per attrarre e convincere il prospect oltre ad un prodotto valido tutto è fuffa!!!
==========

Mi piace l'idea del venditore che non si accontenta di avere buoni lead e un buon prodotto, e vuole metterci del suo. Perciò si **"arroventa il sedere"** andando in cerca di clienti, come un fungaiolo in cerca di porcini. E rivendica il suo ruolo e i suoi meriti perché alla fine il cliente compra da lui.

Evviva!

Vuol dire che i veri venditori con un'insaziabile fame di ordini esistono ancora. Pensavo che i commerciali con questa propensione ad "arroventarsi il sedere" fossero una specie in via di estinzione.

E proprio perché i bravi venditori esistono, rimango di questo avviso:

oggi, **quanto più un venditore è bravo, tanto più è sprecato ad arroventarsi il sedere andando in giro a fare il fungaiolo** da solo nel bosco.

Ecco cosa intendo dire:

>> Clicca qui per leggere l'articolo integrale sul nostro blog <<

© B2B International Group