

*I miei cinquanta anni
da rappresentante*

Roberto Storini



50 *Colombini*
40
Agente



Roberto Storini

***I miei cinquanta anni da
rappresentante***

1969-2019

Un grazie alle aziende che nel lontano 1969 hanno permesso l'inizio di questo mio lungo percorso.

Un grandissimo e fondamentale grazie al Gruppo Colombini che, da ben quaranta anni, mi ha consentito di continuare, maturare e migliorare la mia vita professionale.

Un grazie particolare a tutti quei clienti che mi hanno dato fiducia, permettendomi di raggiungere traguardi eccezionali.

Un grazie affettuoso ai miei collaboratori, la forza giovane che continua con tanto entusiasmo questo lungo cammino.

Roberto Storini, i miei cinquanta anni da rappresentante

Il 2019 per me è un traguardo importante, di cui sono molto fiero e orgoglioso. Cinquanta anni fa infatti ho iniziato un lungo cammino professionale come agente di commercio e da quaranta anni ho una continua collaborazione con l'azienda Colombini.

Nel lontano 1969, conseguito il diploma di Geometra, iniziai a lavorare con il mio futuro suocero, Oliviero Andreani, che svolgeva attività di rappresentante di mobili in Lombardia.

Ogni quindici giorni ci recavamo nelle provincie di Varese, Como, Bergamo e Cremona a visitare la clientela. Incominciò per me un periodo di apprendistato che mi permise di conoscere sia la clientela che i prodotti che promuovevamo nella vendita.

Fu un'esperienza entusiasmante, ogni giorno imparavo cose nuove. Sotto la guida e l'esperienza di Andreani iniziai a riconoscere le varie essenze del legno, a comprendere i cicli produttivi delle fabbriche di mobili e ad apprendere le prime fondamentali tecniche di vendita.

Un anno dopo, terminato il mio apprendistato, iniziai a recarmi da solo presso i clienti. Guidavo una Fiat 850 appartenuta a mio padre. Il viaggio che da Pesaro mi portava a Varese e poi a Como era reso ancora più estenuante perché effettuato con una piccola utilitaria.

In breve fu indispensabile acquistare un mezzo adeguato al lavoro che stavo svolgendo. Comprai così la mia prima auto "importante": una Fiat 124 Special T.

Nel 1972 ci fu una corsa



all'acquisto di mobili impressionante! Questo boom di vendite fu dovuto all'introduzione dell'IVA che, a partire dall'anno successivo, avrebbe aumentato i prezzi del 12%.

Il 1973 segnò l'inizio di un nuovo modo di operare nell'ambito commerciale. Stipulai i contratti di rappresentanza con una quindicina di aziende che producevano mobili della zona di Pesaro e, con l'iscrizione alla Camera di Commercio, iniziai ufficialmente la mia attività di libero professionista.

La collaborazione con Andreani non si interruppe, ma continuò ancora per diversi anni. Insieme gestivamo e organizzavamo, con l'ausilio di vari camionisti locali, anche il trasporto e la consegna della merce venduta.

Erano gli anni del boom economico e la produzione di mobili era assai inferiore alla domanda. La gestione diretta dei carichi ci permetteva di poter assicurare la disponibilità della merce e la celerità nelle consegne. Questo servizio si rivelò vincente in quanto ci permise di incrementare fortemente gli ordinativi.

I brillanti risultati lavorativi mi spinsero ad allargare la mia zona di competenza alla provincia di Sondrio, fino ad allora poco servita dalle ditte di Pesaro. Aumentai così il numero della mia clientela.

Le prime ditte con cui iniziai a collaborare producevano soggiorni, camere matrimoniali ed imbottiti.

Un giorno un cliente della provincia di Sondrio mi chiese se tra le aziende che rappresentavo ci fosse una ditta produttrice di camerette. Si trattava per me di una richiesta inusuale perché non trattavo quella tipologia di prodotto.

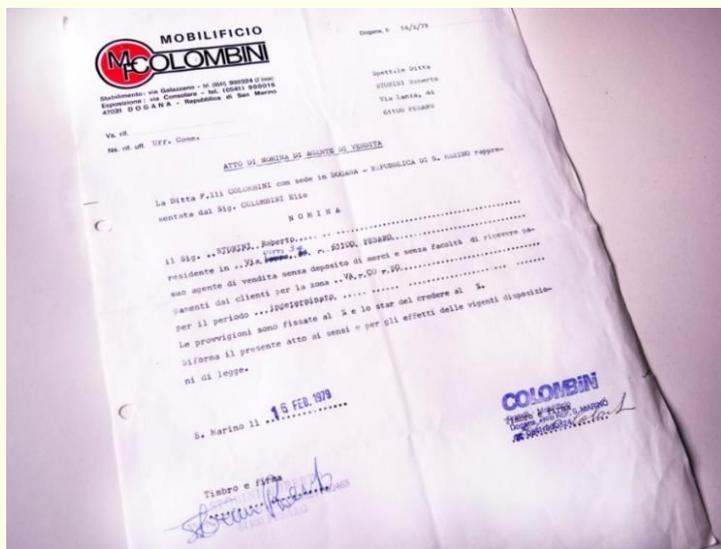
D'istinto, senza riflettere, stavo per rispondere: "Non tratto questo tipo di arredo". All'improvviso mi ricordai che mi era stata data, qualche tempo prima, da una azienda di San Marino, una fotografia che ritraeva un armadio a due ante, un lettino e un comodino con allegato il relativo listino in formato A4.

Fu la mia prima vendita per l'azienda Colombini!

In breve scoprii che le aziende produttrici di camerette erano poche e la concorrenza era molto più limitata rispetto a quella esistente tra le ditte che realizzavano soggiorni e camere matrimoniali.

Iniziai così a proporre alla mia clientela le camerette Colombini ottenendo immediatamente ottimi risultati di vendita.

Il 16 febbraio 1979 stipulai con la Colombini il contratto di rappresentante per la mia zona di competenza.



Con questa azienda si instaurò fin da subito un rapporto molto forte e in pochi anni questa divenne una delle ditte più importanti che rappresentavo.

La Colombini crebbe velocemente, vennero costruiti nuovi stabilimenti e ampliati quelli esistenti per soddisfare un continuo aumento di produzione.

Caratteristiche dell'azienda Colombini sono sempre state la dinamicità, l'innovazione, la ricerca della qualità del prodotto, nonché l'essere all'avanguardia nella gestione del ciclo produttivo.

Il prodotto cameretta in breve tempo diventa una soluzione d'arredo così ampia che permette di arredare anche altri ambienti della casa.

Nel giro di pochi anni avvengono cambiamenti radicali. Ora è l'azienda a gestire direttamente le consegne e, in aggiunta alle camerette, aumenta le sue proposte di arredo: cucine, camere matrimoniali, uffici e salotti.

Ormai da diversi anni le mie risorse e le mie forze si concentrano quasi esclusivamente su questa azienda.

Il prodotto cameretta cresce sempre più e si arricchisce di così tanti articoli che si rende necessario, per gestire in maniera corretta le migliaia di codici, l'utilizzo del computer con un programma dedicato sviluppato dalla Colombini.

Sono tra i primi agenti a cui viene consegnato il programma. Un programmatore dell'azienda ed il direttore commerciale vengono nel mio ufficio per l'installazione del software nel mio PC.

Da quel momento mi viene chiesto di trasmettere in azienda tutti gli ordini tramite il programma, in sostituzione delle commissioni scritte a mano.

Si tratta di un'ottima soluzione che permette di ridurre il numero di errori al momento dell'inserimento dell'ordine. Ben presto mi accorgo che, dopo aver passato la settimana a raccogliere le commissioni presso i clienti, sono costretto a codificare gli ordini con il programma, trascorrendo interi weekend davanti al PC.

Decido quindi di comprare un computer portatile. Posso così codificare l'ordine direttamente presso il cliente.

Un giorno un cliente della provincia di Sondrio, vedendomi al computer mentre ero nel suo negozio, mi chiede la possibilità di avere il programma per sè.

Si tratta forse di un caso, ma è ancora la provincia di Sondrio a modificare il corso dei miei eventi lavorativi.



Allora si usavano i Floppy disk ed il programma, contenuto su questo tipo di supporto, può essere installato con facilità sul computer del cliente.

Riporto la richiesta in azienda e, ricevuto il consenso, inizio a distribuire il programma alla maggioranza dei miei clienti.

E' l'inizio di un processo di informatizzazione di tutta la mia clientela e di quella dell'azienda, che continua ancora oggi.

Dopo qualche anno, lo sviluppo dell'ordine ottenuto inserendo i soli codici identificativi degli articoli presenti a listino, si rivela insufficiente. Occorre un ulteriore salto di qualità: l'azienda sviluppa allora un programma grafico.

La complessità di questo nuovo strumento tecnologico richiede una formazione più specifica della clientela. Si rendono necessari dei veri e propri corsi per spiegare ai rivenditori le funzionalità e le potenzialità del nuovo programma grafico.

Nel 2003 mio figlio Luca inizia a collaborare con me occupandosi principalmente della gestione dei corsi e della formazione della clientela all'uso del software dell'azienda.

In breve tempo intraprende anche lui il lavoro di rappresentante.

Qualche anno dopo la Colombini decide di introdurre una nuova linea di arredo: gli imbottiti. All'epoca avevo già abbandonato tutte le altre aziende del pesarese ad eccezione di una ditta di salotti, con cui stavo svolgendo un buon lavoro.

Si rendeva però necessaria una scelta perché era impensabile avere due aziende in concorrenza tra loro. La scelta non poteva che cadere su Sofup, la nuova collezione della Colombini.

Da quel momento divento praticamente un agente monomandatario e viene costituita l'Agenzia Storini.

Con l'aggiunta di questa nuova linea di prodotto sono necessarie nuove risorse e così nel 2006 l'Agenzia Storini si avvale di un nuovo collaboratore:

Andrea Donati che, dotato di una notevole esperienza di vendita nel settore auto prima e marketing con Coca Cola poi, arricchisce il valore del gruppo.

L'ufficio che condividevo con mio figlio ora non è più sufficiente e ci trasferiamo in locali più ampi.

Oggi nel nostro ufficio sono presenti 5 postazioni per computer con 3 stampanti.

Nel 2010 gli impegni sempre maggiori in zona presso i clienti e l'aumento della mole di lavoro in ufficio, portano l'Agenzia Storini ad arricchirsi di un quarto collaboratore: Danilo Piermaria.

Come i suoi colleghi, Danilo, si reca spesso presso i punti vendita nelle varie provincie di competenza, ma svolge la sua mansione principale in ufficio. Oggi è il punto di riferimento per tutti i clienti e coordina le varie attività del tutto il gruppo.

Due anni dopo arriva, con grande soddisfazione da parte di tutti noi, un importante riconoscimento dal Gruppo Colombini: l'attestato di **“Migliore Agenzia per l'anno 2012”** con la collezione più rilevante, la linea GOLF.



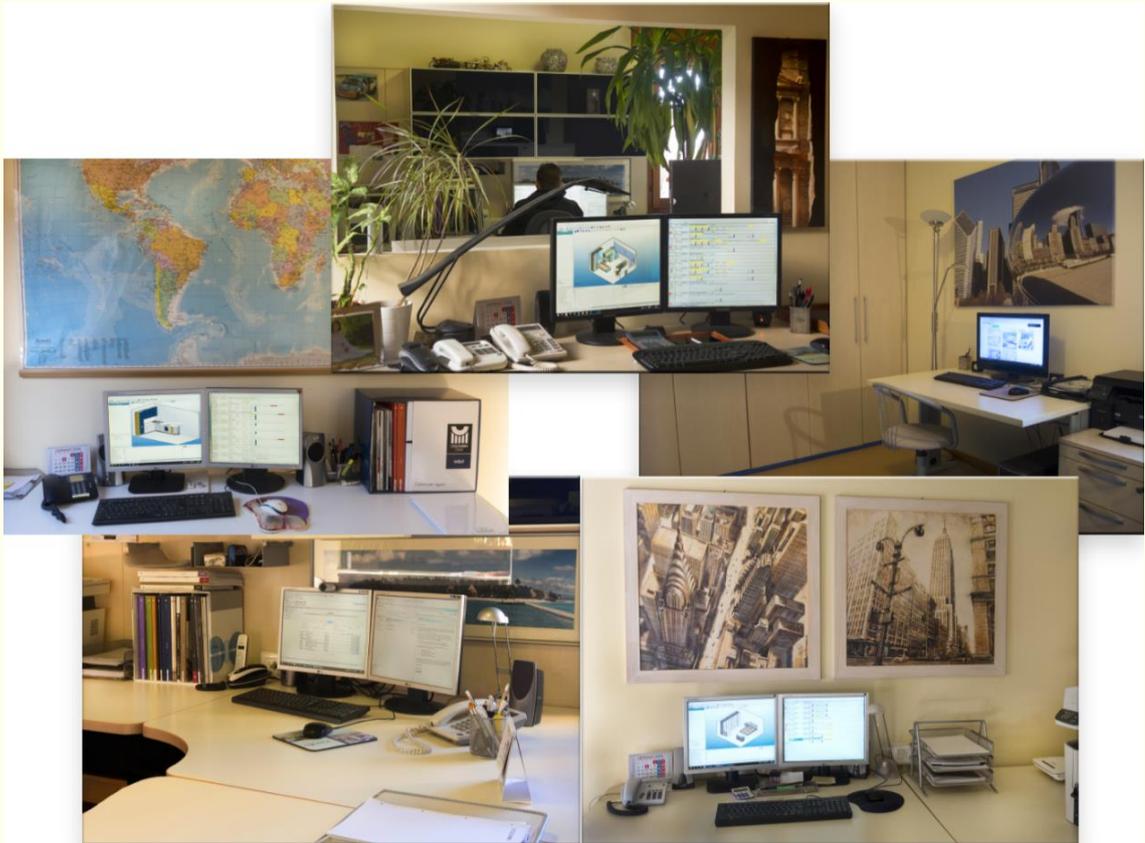
Nel 2018 la Camera di Commercio, nell'ambito di una manifestazione locale, mi assegna un altro prestigioso riconoscimento: quello di “**Maestro del Commercio**” per i miei 49 anni di attività con la consegna dell'Aquila d'Oro.



Roberto Storini



L'Agenzia Storini oggi



Luca Storini

Luca Storini si diploma Geometra nel giugno 2003 e pochi giorni dopo inizia la sua attività lavorativa presso un noto studio di Pesaro, lo studio Coraducci, specializzandosi nelle rilevazioni topografiche con l'uso di strumenti tecnologicamente alla avanguardia. La notevole esperienza acquisita gli permette di superare l'esame di abilitazione e di iscriversi all'albo dei Geometri.



Contemporaneamente frequenta il corso di laurea di Scienze della Comunicazione presso l'Università di Urbino sostenendo tutti gli esami dei primi due anni. Il lavoro di Geometra e lo studio sono molto gratificanti per Luca, ma l'essere cresciuto in una famiglia dove il nonno Oliviero e il padre Roberto svolgevano la libera professione di agenti di commercio nel settore dell'arredamento, costituisce per Luca una forte attrattiva. Questa passione per la vendita gli è stata trasmessa dal padre fin da quando, ancora piccolo, lo portava a visitare le fiere del mobile di Pesaro e di Milano.

Saltuariamente, mentre continua il suo lavoro presso lo studio Coraducci, accompagna il padre nella visita presso i clienti ed inizia a realizzare dei corsi per la formazione di questi ultimi all'utilizzo del nuovo programma grafico e gestionale del Gruppo Colombini: Metron4. In breve tempo si appassiona a tal punto a questa attività che abbandona la professione di Geometra e gli studi universitari ed inizia a lavorare a tempo pieno con il padre. Nel 2005 si iscrive alla Camera di Commercio e inizia ufficialmente il suo lavoro di agente di commercio.

Luca, pur continuando a formare i clienti all'utilizzo del programma grafico e a fornire loro assistenza in ambito informatico, inizia ad occuparsi anche del lavoro d'ufficio dell' Agenzia Storini e della presentazione dei nuovi prodotti d'arredo del Gruppo Colombini.

In poco tempo è in grado di svolgere tutte le mansioni lavorative del padre, alternandosi con lui nelle più svariate situazioni. Negli anni seguenti, dopo essere stato affiancato da nuovi collaboratori, si appassiona e si specializza nel settore delle cucine e diventa quindi il referente della clientela per la linea Artec del Gruppo Colombini.

Luca, oltre a fornire supporto nella vendita delle cucine, collabora con i clienti nella progettazione degli ambienti da esporre in mostra. In questi ultimi anni ha ulteriormente ampliato le sue competenze lavorative dedicandosi anche alla ricerca e allo sviluppo di nuova clientela.

Andrea Donati

Andrea Donati, dopo essersi diplomato come Perito Agrario, nel 1993 inizia la sua esperienza lavorativa nella vendita al dettaglio di articoli per la profumeria e la casa.

Dopo questa breve parentesi nel settore della cosmesi, intraprende una nuova esperienza lavorativa occupandosi della vendita al dettaglio di prodotti alimentari a molteplici punti vendita nella zona di Pesaro.



Nel 1996, dopo aver frequentato un corso di marketing e tecniche applicate di vendita della durata di 4 mesi a Bologna, mette in pratica quanto appreso iniziando una intensa e proficua esperienza lavorativa presso la concessionaria Alfa Romeo del Gruppo Fiat di Pesaro, che si protrarrà fino all'anno 2000.

Andrea Donati quindi coglie una nuova e determinante opportunità ricoprendo il ruolo di responsabile di zona addetto alla vendita e allo sviluppo marketing per la nota multinazionale Coca Cola Bevande Italia, prima per la zona di Riccione e Cattolica ed in seguito per tutta la provincia di Pesaro.

Alterna compiti di vendita e di sviluppo del brand presso i punti vendita di competenza con azioni di micromarketing. Per il marchio statunitense organizza eventi e serate presso i locali più noti e frequentati, corsi di Academy e di formazione in collaborazione con associazioni nazionali come A.I.B.E.S. e Bartender e varie altre iniziative.

Nel 2006 inizia la sua collaborazione con l'Agenzia Storini occupandosi principalmente della consulenza e della vendita dei prodotti del settore Living, Night & Kids delle collezioni del gruppo Colombini. Collabora con i clienti nella progettazione degli ambienti da esporre in mostra e visita settimanalmente la clientela nelle provincie di competenza di Varese, Como, Lecco e Sondrio.

Andrea Donati si interessa e si aggiorna quotidianamente sulle nuove tendenze del settore dell' arredamento, consultando stampa e siti specializzati. Come gli altri collaboratori si occupa di tutte le mansioni dell'Agenzia Storini. Altri interessi personali sono lo Sport in generale, Calcio e Snowboard in particolare, Viaggi, Motociclismo e Automobili.

Danilo Piermaria

Danilo Piermaria si diploma presso il Liceo Classico T. Mamiani di Pesaro nel luglio del 2002.

Si iscrive quindi al corso di Laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Urbino. Dal 25 settembre 2003 al 4 dicembre 2003 frequenta un corso di alfabetizzazione



informatica organizzato da IFOA (Istituto Formazione Operatori Aziendali) in collaborazione con la Camera di Commercio di Pesaro.

Contemporaneamente inizia a lavorare presso il cinema multisala Giometti di Pesaro dove è addetto all'accoglienza e all'assistenza dei clienti.

Nel febbraio del 2010 ha inizio la sua collaborazione con l'Agenzia Storini. Dopo una stage formativo di 3 mesi, in cui inizia a comprendere le dinamiche lavorative ed il funzionamento del programma grafico- gestionale Metron4 , entra a far parte definitivamente dello staff dell'Agenzia.

Attraverso la sua professionalità, precisione e dedizione al lavoro si conquista la fiducia dei clienti e si specializza nel settore Living, Night & Kids e nel fornire assistenza tecnica legata al programma grafico-gestionale Metron4. Dal 2012 inizia a compiere periodiche visite presso gli showroom dei clienti nelle zone di competenza dell'Agenzia Storini per promuovere e spiegare le novità introdotte dal Gruppo Colombini. Da questo momento il suo ruolo è lo stesso degli altri tre agenti.

Del gruppo, Danilo Piermaria è oggi il collaboratore maggiormente presente in ufficio. Attualmente è il punto di riferimento per tutti i clienti ai quali fornisce assistenza nell'inserimento degli ordini e nella risoluzione di tutte le

problematiche tecniche ed informatiche legate al programma Metron4. Coordina anche tutte le attività dell'agenzia.

Dal Settembre 2012 al Febbraio 2013 frequenta un corso di addetto amministrativo organizzato dalla FORMACONF, consorzio per la formazione ed il lavoro.

Nel giugno del 2013 ha conseguito la Laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Urbino.

Nell'ottobre del 2013 si iscrive alla facoltà di Scienze Storiche presso l'Università di Bologna. Nel 2016 ha conseguito la Laurea in Scienze Storiche presso l'Università di Bologna.



*“Grazie alle aziende e ai clienti che mi hanno dato fiducia,
ho potuto raggiungere traguardi eccezionali”*