folletto
md'i
MOMENTI D'INCONTRO, IDEE, PROSPETTIVE, FLASH
n° 02
DICEMBRE 2020

benvenuto 2021

Le Persone Folletto

Un raggio di sole che illumina il futuro

editoriale

LUCA CORSI

L'anno che verrà

La vita è una rete di piccoli, invisibili, appuntamenti fissi, che scandiscono il nostro tempo. E senza dubbio, uno di questi rendez-vous prestabiliti è "Momenti d'Incontro", che con la consueta cadenza delle sue uscite batte il ritmo della nostra orchestra – l'Azienda – e dei musicisti che suonano la nostra sinfonia – le Persone Folletto.
Così, come ogni dicembre, eccoci qui con il tradizionale numero di Natale che puntualmente cade a cavallo tra l'anno che sta per finire e quello che sta per cominciare, permettendoci di gettare un occhio al passato e uno al futuro.
Guardando indietro, per l'appunto, torna la rubrica "dalle Zone", che riproponiamo nelle prossime pagine, arricchita di alcune importanti novità. Non voglio anticiparvi quali, perché le scoprirete da soli sfogliando la rivista fino in fondo.
Guardando, invece, al futuro, fa da contraltare a questo ritorno alla tradizione l'inaugurazione di un nuovo percorso di comunicazione alla Forza Vendita, che vogliamo introdurre a partire da questo numero.
È con questo spirito che abbiamo realizzato l'Agenda Folletto del 2021, uno strumento che accompagnerà gli Agenti nel corso di tutto il prossimo anno.
Un supplemento che arricchisce l'uscita di "Momenti d'Incontro", con il preciso obiettivo di fornire un supporto concreto all'attività quotidiana della Vendita.
Questo numero, poi, rappresenta anche una testimonianza dei cambiamenti che stanno proiettando la nostra Azienda verso il futuro: un nuovo management che, nel solco del glorioso passato che ha portato alla notorietà e al successo la Folletto e i suoi prodotti, sta tracciando un percorso di rinnovamento aziendale volto a consolidare la nostra leadership di mercato e a conquistare fasce ancora più ampie di consumatori, mettendo al centro di ogni strategia – se possibile ancor di più che in passato –, le persone Folletto, la Vendita e l'imperituro metodo del porta a porta, che da sempre caratterizza il nostro marchio.
Vi invito, dunque, a un'attenta lettura, perché in ogni sua pagina troverete il sentiment di gratitudine e di incoraggiamento che l'Azienda nutre per la Forza Vendita Folletto: una squadra a dir poco imbattibile, che ha saputo dimostrare il proprio valore anche in quest'anno così particolare, compiendo il miracolo di tenere altissimi i livelli di produzione, nonostante i lockdown e i mille ostacoli che eventi al di sopra del nostro controllo hanno disseminato sul cammino del 2020.
Con l'auspicio che l'anno che verrà sia più roseo, vi auguro che il 2021 possa portare sempre più **porte aperte a chi porta la sua arte porta a porta!**

Buona lettura e Buon Natale a tutti.

folletto

md'i

momenti d'incontro, idee, prospettive, flash

dicembre

2020

md'i sommario

06 *Editoriale*

BRANKO PETROVIC
Un raggio di sole che illumina il futuro:
le ***persone Folletto***

10 *Editoriale*

JORGE LASHERAS
Primero: ***Campanello***

14 *Editoriale*

DARIO ZANGRANDI
La vera forza è nello ***stare tutti uniti***

18 *Nuove nomine*

MARCO SCARTON
alla guida di ***Eridanus***

16 *In pensione*

VINCENZO ORLANDO

39 anni senza avere dato
"Mai meno del massimo"

20 *Il progetto*

Il reclutamento mette
il turbo con il nuovo
InFolletto Day

42 *Storie in vetrina*

GIOVANNI SEGALA

Meritata pensione
per l'uomo della vendita

19 *Gli speciali di Md'I*

AGENDA FOLLETTO 2021
Un aiuto alla ***pianificazione***

24 *Uffici Commerciali*

COVID-19
L'***impegno*** non si ferma

26 *Sales Support*

DANIELE VIVENZI
Sostegno continuo anche a distanza

34 *Univendita*

CIRO SINATRA
Uniti si guadagnano ***credibilità e fiducia***

40 *Editoriale*

LUCA CORSI
Diamo ***valore*** alle Zone

41 *Dalle zone*

Anno **XXVIII** - dicembre 2020
Pubblicazione a cura di
Gestione Eventi Vendita
Divisione Folletto di Vorwerk Italia

Direttore Responsabile
Luca Corsi

Coordinamento editoriale
Marino Pessina
Redazione
Marco Garavaglia
Miriam Giudici
Marika Giustizieri
Alessandra Mazzotti
Marco Parotti

Impaginazione e grafica
Eo Ipso, Legnano - MI

Foto
Archivio Folletto

Stampa
Arti Grafiche Nidasio, Assago - MI

Numero chiuso il 27 novembre 2020

Registrazione Tribunale di Milano
n.231 del 20/07/1967.
Pubblicazione associata A.S.C.A.I.

È vietata la riproduzione anche
parziale di testi ed immagini.
Stampato su carta ecologica.

BRANKO PETROVIC

Un raggio di sole che illumina il futuro: le persone Folletto

Poco meno di quattro mesi fa iniziava la mia avventura in Folletto e oggi mi trovo a firmare il primo editoriale da Direttore Commerciale su "Momenti d'Incontro".

Si potrebbe dire che è trascorso un tempo molto breve, eppure questi pochi mesi sono stati così densi di lavoro, di informazioni da apprendere e metabolizzare, di incontri sul campo con tutti voi, di strumenti di vendita da affinare e di accadimenti di fondamentale importanza sia per la vita della nostra Azienda sia per il futuro del Paese, che sembra essere trascorso molto più tempo di quanto appare sul calendario.

Un periodo sufficientemente lungo per stilare un bilancio dell'anno che sta per concludersi e per delineare con chiarezza le sfide che ci attendono nel 2021.

Il 2020 sarà ricordato nel mondo come "l'anno della pandemia", ma negli annali della Folletto resterà nella memoria per ben altre ragioni: è stato l'anno in cui questa Azienda ha saputo dimostrarsi più forte di qualsiasi avversità si trovi ad affrontare. Mai, in passato, vi è stata imposta una sfida più difficile, eppure l'avete superata alla grande. A dispetto di tutti gli ostacoli che vi siete trovati davanti, infatti, avete dimostrato un'incredibile resilienza, figlia della determinazione, dello spirito di adattamento e dell'incrollabile motivazione che

« Il 2020 sarà ricordato nel mondo come "l'anno della pandemia", ma negli annali della Folletto resterà nella memoria per ben altre ragioni: è stato l'anno in cui questa Azienda ha saputo dimostrarsi più forte di qualsiasi avversità si trovi ad affrontare »

« Ho scoperto in questa Azienda persone fantastiche, incredibilmente motivate, capaci di fare squadra e di restare unite come nessun altro al mondo! Per tutto questo e per avermi accolto fin dal primo giorno come uno di voi, voglio dirvi un'altra volta grazie! »

BRANKO PETROVIC DIRETTORE COMMERCIALE FOLLETTO

Il nuovo Direttore Commerciale, Branko Petrovic: una vita nella vendita a domicilio

Da settembre di quest'anno, ***Branko Petrovic*** *è il nuovo Direttore Commerciale Folletto.*
Classe 1964, croato di origini, ma italiano d'adozione, poliglotta (parla sette lingue: croato, italiano, francese, inglese, russo, serbo e tedesco), Petrovic si è sposato nel 2013 con Valentina.
Laureatosi nel 1988 in Economia e Relazioni Internazionali all'Università di Osijek e conseguito successivamente un Master in Giurisprudenza, il giovane Branko si lascia conquistare dal mondo della vendita diretta a domicilio fin dagli esordi di carriera: muove i primi passi in Tupperware Brands, dove ricopre ruoli strategici e di responsabilità tra cui Financial Supervisor, Marketing Director, Sales Director e Commercial Director.
Per dieci anni è stato Managing Director di Tupperware Central Mediterranean Countries e dal 2015 al 2020 ha ricoperto lo stesso ruolo all'interno di Tupperware Italia.
Grande fautore della centralità delle persone per il successo della vendita porta a porta «che fa "vivere" i prodotti nelle case degli italiani, grazie alla professionalità e alla passione dei nostri quattromila agenti», Petrovic metterà al servizio della crescita di Folletto la sua solida esperienza, la personalità sempre entusiasta e l'atteggiamento decisamente pragmatico.

sono nel DNA delle persone Folletto.
La produzione di quest'anno, in definitiva, si è confermata all'altezza delle richieste, i budget mensili sono sempre stati raggiunti e il Settembre 2020 è stato a dir poco miracoloso!
Alla luce di questo, pur consapevole che ci troviamo ad affrontare un periodo imprevedibile, i cui scenari sono in continua evoluzione, posso dire di aver scoperto in questa Azienda una Forza Vendita ben più tenace e abile delle mie più rosee aspettative: persone fantastiche, incredibilmente motivate, capaci di fare squadra e di restare unite come nessun altro al mondo!
Per tutto questo e per avermi accolto fin dal primo giorno come uno di voi, voglio dirvi un'altra volta grazie!
Ma voglio anche dirvi che so come ripagarvi di tutti i sacrifici che affrontate ogni giorno per il bene della nostra grande Famiglia Folletto.
L'anno che ci aspetta è ancora avvolto nella nebbia dell'incertezza: non conosciamo le misure che i governi adotteranno per affrontare la pandemia, non sappiamo per quanto tempo continuerà questa emergenza sanitaria ed è difficile prevedere le reazioni dei consumatori.
Eppure, qui in Folletto vedo un raggio di sole capace di dipanare la foschia: e quel raggio di sole siete

> *« Il 2021 è ancora avvolto nella nebbia, ma qui in Folletto vedo un raggio di sole capace di dipanare la foschia: quel raggio di sole siete* ***VOI, PERSONE FOLLETTO!*** *»*

VOI, PERSONE FOLLETTO!
Alla luce del vostro valore, delle vostre capacità e del vostro talento, quindi, mi sento di prevedere che il 2021 sarà un anno per tutti noi favorevole!
Ci aspetta una sfida che insieme, grazie a Voi e alle nuove soluzioni che la Direzione sta approntando, possiamo sicuramente vincere.
Non siete soli in questa sfida: l'Azienda sta facendo l'impossibile per starvi vicina e per darvi il massimo supporto.
Siamo già al lavoro, infatti, per trovare la soluzione migliore a tutte le difficoltà che potreste incontrare lungo il cammino.
Stiamo snellendo le incombenze amministrative e gli oneri burocratici che fino a oggi sono ricaduti su Agenti, Capi Vendita, Capi Distretto e Capi Zona, per dare a tutta la nostra Forza Vendita la possibilità di concentrarsi su una cosa sola, la più importante: vendere, vendere, vendere.
Inoltre, ci stiamo preparando a supportarvi in qualunque circostanza avversa, perfezionando gli strumenti di video-dimostrazione e di vendita a distanza, adeguando il sistema provvigionale al crescendo di ordini online e approntando soluzioni innovative per rassicurare i clienti e mettere le nostre persone in sicurezza in tutti quei casi in cui appuntamenti e dimostrazioni saranno in presenza.
Infine, stiamo incrementando l'attenzione verso la crescita dell'organico, agevolandovi nell'Offerta Professionale e migliorando nettamente il programma "Infolletto", finalmente aggiornato dopo ben 18 anni...
Tutte queste armi, insomma, nelle mani dei formidabili guerrieri che animano la Forza Vendita Folletto, ci garantiranno la vittoria anche nel 2021.
È un messaggio di ottimismo il mio, in cui credo fermamente, e che vi voglio consegnare su queste pagine, a pochi giorni dal Natale, per rassicurarvi e farvi trascorrere spensieratamente le Feste con i vostri cari. Siate sereni e brindate al Nuovo Anno con allegria e grande fiducia nel futuro!

Con tutto
il cuore, l'anima e la passione
vi auguro Buon Natale e Felice 2021!

JORGE LASHERAS

Primero: Campanello

È un grande piacere per me poter essere qui, oggi, su queste pagine di Momenti d'Incontro, perché ho l'occasione di parlare a tutte le persone della Folletto e di presentarmi a Voi con le mie idee e i miei progetti, oltre che di farvi gli auguri di Natale.

«Sono nato in Folletto, cresciuto in Folletto e conosco bene il solco tracciato qui in Italia da mio padre, solco che vorrei continuare a percorrere nel segno della continuità, con un occhio ai risultati, ma anche uno alla serenità, al clima aziendale, al benessere delle persone»

La cosa che più mi preme dirvi è che anche nelle mie vene, come nelle vostre, scorre il sangue verde delle donne e degli uomini Folletto. Anche io, a 18 anni, ho iniziato la mia carriera vendendo il Folletto porta a porta in Germania. Poi, dopo la laurea, ho continuato a lavorare in Vorwerk fino ad assumere l'incarico che anni fa è stato di mio padre. Come sicuramente saprete, infatti, mio papà è José Maria Lasheras ed è stato Direttore Generale della Folletto a cavallo fra gli Anni 90 e i Duemila.

Sono, quindi, uno di voi, con la Folletto nel DNA: sono nato in Folletto, cresciuto in Folletto e conosco bene il solco tracciato qui in Italia da mio padre, solco che vorrei continuare a percorrere nel segno della continuità, con un occhio ai risultati, ma anche uno alla serenità, al clima aziendale, al benessere delle persone, come un buon padre di famiglia.

Certamente la vendita porta a porta negli ultimi vent'anni è cambiata, ma la Folletto e i suoi impareggiabili Agenti sono sempre riusciti a restare sulla breccia, adeguandosi ai nuovi scenari di mercato, evolvendo via via e

raggiungendo in questo modo continui successi eccezionali.
Il percorso di cambiamento non è tuttavia finito, perché stiamo assistendo, proprio in questo particolare momento storico, a un rapido mutamento dei consumi e delle abitudini di acquisto che sta impattando anche sulla vendita a domicilio. Nel corso del prossimo anno, quindi, da un lato continueremo a orientare le nostre forze sul metodo di vendita porta a porta, che resta il pilastro principale della nostra Azienda, dall'altro introdurremo alcune innovazioni che, con l'aiuto di Dario Zangrandi e del suo team, cambieranno i processi amministrativi, semplificandoli e rendendone più rapida l'esecuzione. Con un unico, fondamentale obiettivo: rimettere le persone al centro e garantire il successo di ogni venditore.

La vendita, infatti, non ha niente a che vedere con la parte burocratica e amministrativa dell'Azienda: la vendita è suonare campanelli e fare dimostrazioni!

"Primero: campanello!" è il mio motto e vorrei costruire una Folletto che ruoti esclusivamente intorno a questo. Quindi, libereremo la Vendita dalla gran parte delle incombenze amministrative e alleggeriremo gli oneri burocratici dei Capi Vendita, perché i Capi devono seguire le persone, il gruppo che coordinano, e per fare questo devono essere il più possibile sgravati dalla routine dell'ufficio.

Anche il ruolo dei Capi Distretto e dei Capi Zona verrà ridisegnato a vantaggio della vendita. In Direzione dobbiamo essere costantemente informati sulle necessità della vendita e per accorciare la distanza tra la Sede e Vendita chiederemo a Capi Distretto e Capi Zona di svolgere un lavoro di intelligence, per raccogliere e analizzare dati e notizie dalla cui elaborazione ricaveremo le informazioni necessarie ad aiutare i venditori a incrementare le vendite.
L'altro pilastro fondamentale su cui si fonda il successo della Folletto è la crescita dell'Organico. Pertanto, con l'aiuto di Branko Petrovic e della sua squadra, i Capi Vendita, i Capi Distretto e i Capi Zona verranno aiutati giorno dopo giorno a mantenere costante l'afflusso di nuovi talenti all'interno della nostra Forza Vendita, per incrementare significativamente l'Organico e di conseguenza gli ordini, il fatturato e le provvigioni di tutti.
Un cambio di passo e di mentalità che – unito alla riduzione delle incombenze amministrative – contribuirà anche a limitare il turn over dell'organico.

È questo il futuro a cui stiamo lavorando. Un futuro che toccherete con mano già all'inizio del prossimo anno, quando cominceremo a raccogliere i primi frutti del nuovo percorso che stiamo realizzando insieme a voi.

L'obiettivo finale è uno e soltanto uno: fare in modo che Folletto resti la **NUMERO UNO** nel mondo e continui a rappresentare quell'esempio di continuità, professionalità e successo a cui si ispirano tutti gli altri Paesi del Gruppo Vorwerk.

"Primero: campanello!" è il mio motto e vorrei costruire una Folletto che ruoti esclusivamente intorno a questo. Libereremo la Vendita dalla gran parte delle incombenze amministrative e alleggeriremo gli oneri burocratici dei Capi Vendita: sgravati dalla routine dell'ufficio devono seguire le persone

*«Il nostro obiettivo è uno soltanto: fare in modo che Folletto resti la **NUMERO UNO** nel mondo e continui a ispirare tutti gli altri Paesi del Gruppo Vorwerk.»*

Vi auguro un Sereno Natale e un 2021 sempre sulla cresta dell'onda!

JORGE LASHERAS

DIRETTORE GENERALE VORWERK ITALIA

Un Direttore Generale dal sangue verde

***Jorge Lasheras**, classe 1979, sposato con Yessica e papà di quattro figli, da settembre di quest'anno è il nuovo Direttore Generale di Vorwek Italia. Lasheras è letteralmente nato e cresciuto in Folletto e il suo sangue è verde smeraldo: papà José Maria è stato Direttore Generale di Vorwerk Folletto dal 1998 agli inizi degli anni Duemila e fin dai suoi primi passi professionali, Folletto e Bimby sono stati una costante nella vita di Jorge: a 18 anni, in Germania, ancora studente, Jorge ha iniziato la carriera suonando i campanelli, con un Folletto in valigia; poi, laureatosi in Economia e Commercio e conseguito un Master in Marketing e Vendita, è entrato nel quartier generale di Vorwerk International in Svizzera, nella funzione Business Development. Era il settembre 2002, lo stesso periodo in cui, in Italia, si preparava il lancio del rivoluzionario K135, il primo Folletto che stava in piedi da solo.*
È stata poi la volta del Messico, come Country Manager, e della California, sotto la bandiera di Jafra Cosmetics. Infine, il ritorno in Europa, dove ha indossato la casacca Bimby, prima come Sales Manager in Belgio, Svizzera, Romania, Slovenia, Paesi Baltici, Russia e Kazakistan, poi come Direttore Commerciale del distributore di Bimby in Svizzera.
Da lì all'Italia il passo è stato breve: «Adoro l'Italia: è il Paese più importante per il Gruppo Vorwerk, sia per fatturato sia per brand awareness, tanto che oggi aspirapolvere e Folletto sono ormai un vero e proprio sinonimo. Inoltre, sono legato a questo Paese per un motivo affettivo: mio padre ha lasciato in Folletto un segno che intendo ricalcare: il campanello prima di tutto e le persone al centro!»

La vera forza è nello stare tutti uniti

DARIO ZANGRANDI

È ormai certo che questo sarà un Natale sui generis, non solamente per la difficile situazione complessiva con la quale da tempo stiamo facendo i conti, ma anche per le condizioni in cui arriveremo a questo appuntamento. Ci siamo lasciati alle spalle quasi dieci mesi di emergenza; un'emergenza alla quale non ci si può abituare e che richiede continuamente capacità di adattamento, pronta reazione ed energia per ripartire. Questo da parte di tutti noi.

Ciò che ci salva in momenti come questi è l'unità, lo stare insieme e il sentirci parte di un'unica grande Azienda che non vuole e non può permettersi di lasciare indietro nessuno.

Se è vero che "è nelle difficoltà che si vede di che pasta siamo fatti", come avevo scritto nell'editoriale dell'ultimo numero di Momenti d'Incontro, è altrettanto vero che in questo momento occorre appunto unità. Ciascuno compatibilmente con il proprio ruolo, ma tutti impegnati a remare nella medesima direzione.

«Ciò che ci salva in momenti come questi è l'unità, lo stare insieme e il sentirci parte di un'unica grande Azienda che non vuole e non può permettersi di lasciare indietro nessuno»

Pensiamo ad esempio all'obbligo di indossare le mascherine: se a rispettarlo è solamente un gruppo ristretto di persone non sortirà alcun effetto; il risultato sarà invece evidente laddove tutti adottiamo questo comportamento. Un ragionamento analogo può valere anche per noi, per Vorwerk Italia.

Non c'è personale di Sede da una parte e Forza Vendita dall'altra, entità separate e distinte, ma un'unica grande Azienda che, mentre affronta questa complessa situazione, guarda già al futuro per poter confermarsi sempre più un punto di riferimento del mercato. Non ci sono differenze tra chi è in ufficio o chi lavora da remoto o chi invece deve andare casa per casa, perché tutti lavorano per creare i giusti – e sicuri – presupposti per la prosecuzione dell'attività. Il cuore di Folletto è la sua Forza Vendita: la Sede e tutti gli Uffici di Zona si sono quindi messi al servizio di chi materialmente suona il campanello affinché possa operare, per quanto possibile, in condizioni ottimali e in totale sicurezza, superando così da un lato la comprensibile diffidenza del cliente ad aprire la porta della propria casa a un estraneo, e riducendo, dall'altro, il rischio di essere veicolo di trasmissione del virus per sé stesso e per i propri familiari.

«Facciamo tesoro del presente, per volgere in nostro favore il cambiamento. Abbiamo lavorato per un'organizzazione più moderna, efficiente e fruibile: al centro c'è e ci sarà sempre la nostra incredibile Forza Vendita»

L'azione che è stata messa in campo nella prima parte dell'anno è stata ulteriormente rafforzata nella seconda metà. L'obiettivo è stato sin dall'inizio supportare nel migliore dei modi possibili la nostra Forza Vendita, facilitando l'attività con una serie di strumenti e dotazioni idonei. Si tratta comunque di un percorso che è stato intrapreso e che dovrà proseguire, perché dalle difficoltà occorre imparare e comprendere quali nuove soluzioni sia possibile adottare per migliorare l'efficacia della propria azione.

Facciamo tesoro del presente, per volgere in nostro favore il cambiamento che, nato da una situazione contingente, ci ha permesso di fare un balzo in avanti verso una organizzazione più moderna, efficiente e fruibile, che al centro sempre vede e vedrà la nostra incredibile Forza Vendita.

Oggi stiamo già costruendo il futuro di Folletto. Certo, senza l'emergenza questo processo sarebbe stato più graduale e, forse, più semplice.

Ma le sfide ci piacciono, soprattutto quelle inserite in un processo di evoluzione e di successo.

Così questo Natale, decisamente particolare che ci apprestiamo a vivere, spero possa essere l'occasione per stare bene, in compagnia delle nostre famiglie, per recuperare quegli affetti che sono la "coperta calda", capaci di darci la giusta carica per affrontare un nuovo anno, speriamo, più semplice.

Auguro a tutti un
Natale sereno e di benessere,
per guardare con fiducia al 2021.

Vincenzo Orlando

39 anni *senza aver dato* “Mai meno *del* massimo”

Si chiude un’epoca. Una frase fatta? Forse, ma se c’è uno che può dire di meritarsela, allora quella persona è proprio Vincenzo Orlando. Trentanove anni in Folletto che si sono conclusi il 30 novembre 2020, e senza aver dato (recita il motto in cui tutta Folletto lo identifica) “mai meno del massimo”. «Quasi quarant’anni vissuti come in un film, senza mai stancarmi – commenta lui –. È stata così bella l’esperienza in questa azienda che avrei voluto non finisse mai, e invece eccomi qui a salutare tutti, felice di aver collaborato con ogni singola persona incontrata nel mio cammino professionale».
È il 15 settembre 1981 quando Orlando comincia il proprio percorso a Taranto. Dopo nemmeno un anno, luglio 1982, diventa Capo Gruppo, ruolo mantenuto fino a quando, tra la fine del 1988 e l’inizio del 1989, è lui a tenere a battesimo il neonato distretto di Potenza, che guida per vent’anni fino al 2009, sempre con risultati di rilievo nelle classifiche nazionali. Poi la nuova, grande avventura: far nascere stavolta una zona, in Sicilia e Sardegna. Si chiama Orsa, costellazione il cui nome evoca le stelle più luminose, i punti del firmamento che guidano i naviganti. «Posso dire di essere l’unico Capo Zona d’Italia ad avere lavorato in tante realtà diverse – racconta Orlando con comprensibile orgoglio –. Una delle cose che più mi rende felice è proprio sapere che, in questa parte del Sud e delle Isole, sarò sempre a casa mia, trovando ovunque vada luoghi familiari».
Parole che dicono molto di Vincenzo Orlando come uomo e come leader: ovunque vada, sa conquistare i cuori dei suoi collaboratori. Motivandoli come pochi altri, spronandoli a dare sempre il meglio di sé, non facendo mai mancare la propria vicinanza e costruendo una squadra affiatata. «In undici anni ho condiviso con i collaboratori di Orsa performance che ci hanno sempre portati sul podio nazionale, conquistando undici trofei nei primi posti delle classifiche – commenta –. Ma sono felice soprattutto di aver raggiunto tutto questo, in trentanove anni, senza mai uno screzio, sempre lavorando con armonia e razionalità nel risolvere i problemi».
Anche una volta lasciata Folletto, assicura Vincenzo Orlando, sarà il lato umano del suo lavoro ciò di cui più sentirà la mancanza. «Il saluto, gli incontri, la vita in zona… Ciò che mi riserva il domani sarà bello, certo, ma Folletto mi ha dato qualcosa che non si può eguagliare. Mi porterò dentro tanta ricchezza, conquiste, trofei, premiazioni, luoghi straordinari visitati. E mi porterò dentro ciò che mi ha regalato ciascuno di voi: la Direzione, i colleghi Capi Zona che ringrazio per il nostro gran bel vissuto insieme in questi anni, il personale degli Uffici Commerciali e della sede di Milano, i Capi Distretto, la Forza Vendita di Orsa e dell’Italia intera. Tutti importanti e tutti nel mio cuore, perché con ciascuna di queste persone sono stato bene e mi hanno dimostrato affetto e rispetto».
Quasi quarant’anni in Folletto, la maggior parte vissuti con un ruolo di guida per altre persone, fanno sì che Vincenzo Orlando si senta sempre “un papà” per i suoi collaboratori. Il suo saluto finale, quindi, non poteva che essere rivolto ai giovani che cominciano il loro cammino in Folletto, soprattutto in quest’anno particolare. «In questa meravigliosa azienda arriviamo bambini e diventiamo adulti, perché questo non è solo un lavoro, ma una vera e propria scuola di vita – sottolinea Orlando –. Consiglio a tutti di non demordere mai. L’esperienza si costruisce giorno dopo giorno e se siamo costanti il successo arriva, dobbiamo solo credere. E dobbiamo vivere al meglio la squadra e i gruppi, ascoltando i capi, che vogliono solo il nostro bene. Anche nei momenti difficili la nostra rimane un’azienda che raggiunge risultati straordinari e, credetemi, le cose andranno sempre per il verso giusto».
E anche se Vincenzo Orlando non sarà più fisicamente al fianco dei “suoi” venditori, impiegati e colleghi, il suo sostegno, anche a distanza, non mancherà, ci assicura: «Rimarrò sempre un grandissimo tifoso della Folletto».

md’i

Vincenzo Orlando, in pensione dopo 39 anni in Folletto

Ci saluta per godersi la meritata pensione l’amico Vincenzo Orlando, un uomo pieno di energia, determinazione e passione, che si è dimostrato un pilastro della Folletto per ben 39 anni.
Vincenzo è “nato” in Folletto e in Folletto è rimasto sempre: ha cominciato a suonare campanelli per noi nel lontano 1981, a Taranto, e ha rapidamente raggiunto la vetta dell’organizzazione aziendale, diventando Capo Gruppo, sempre a Taranto, già l’anno successivo, poi Capo Distretto a Potenza nel 1988 e infine Capo Zona Orsa, dal 2009 a oggi, dove ha conquistato con il suo team, ogni anno, per 11 anni consecutivi, tanti trofei nei primi posti delle classifiche nazionali.
Il suo motto è da sempre “Mai dare meno del massimo” e non è dunque un caso che i colleghi lo abbiano scherzosamente soprannominato “Duracell”: chi ha lavorato con lui giura di non averlo mai visto stanco, ma al contrario sempre pieno di energia e voglia di fare, sempre vicino al suo gruppo, pronto a sostenere, motivare e aiutare le sue persone a crescere e a realizzarsi, per raggiungere non soltanto gli obiettivi aziendali, ma anche le aspirazioni personali delle donne e degli uomini a lui affidati.
Un cuore e un’anima appassionata che ha saputo esprimersi con altrettanto ardore e fiuto per gli affari anche in famiglia. “Cenzino”, come lo chiamano i suoi familiari, è la quintessenza del venditore, sempre pronto a chiudere un affare: che si tratti dell’acquisto di un’automobile o di cose di minor conto, la sua natura “commerciale” prende sempre il sopravvento.
Ora, caro Vincenzo, è giunto il momento di appendere al chiodo la tua Follbag e di dedicarti a tempo pieno a tua moglie Luisa, ai tuoi quattro splendidi figli e alle tue passioni personali… chissà quanti rustici ristrutturerai nei prossimi anni!
Noi ti auguriamo il meglio e ti saremo sempre vicini, così come senza ombra di dubbio anche tu resterai per sempre vicino a noi.
Perché chi è “Folletto dentro” come te, resta tale per la vita.

Un affettuoso abbraccio da tutti noi,
Branko Petrovic

Diamo il benvenuto a **MARCO SCARTON** *nuovo Capo Zona di* Eridanus

BRANKO PETROVIC

Questo mese di dicembre è stato ricco di novità nella ricomposizione degli organici delle nostre Zone. A Vincenzo Orlando, che ha lasciato la guida della Zona Orsa dopo 39 anni interamente dedicati alla Folletto, gli succede Alessandro Mazza, già Capo Zona di Eridanus, che ringrazio per il buon lavoro svolto e gli faccio un grande "in bocca al lupo" per la nuova sfida che lo attende.
Mazza lascia quindi la guida della zona Eridanus e gli subentra un manager di altrettanta esperienza, eccellente nel reclutamento di nuovi talenti, abile nel "fare spogliatoio" e dalla comprovata capacità di ottenere risultati con costanza e continuità. Sto parlando di Marco Scarton, già Capo Distretto di Milano 4, della Zona Orione.
Marco è entrato in Folletto nel 1998, interrompendo gli studi alla facoltà di Economia e Commercio, che stava frequentando con profitto, affascinato dall'appeal della nostra Azienda. E fin dal primo giorno si è rivelato un'importante risorsa per la Folletto, sia da Agente, sia da Capo Gruppo, sia infine da Capo Distretto, posizione che ha ricoperto con successo negli ultimi 13 anni, dal febbraio 2007 a oggi.

Scarton è un uomo raffinato e di solida esperienza, che si è fatto apprezzare soprattutto per la sua continuità nel portare risultati, grazie al suo indiscusso talento di formatore. Dal suo vivaio, infatti, sono usciti in tutti questi anni grandi venditori Folletto, donne e uomini di valore di cui Marco aveva intuito le capacità e che ha saputo crescere, motivare, affinare, fino a renderli dei "Grandi", con performance spesso al top.
I venditori più forti della zona Orione vengono tutti dalla "scuderia" del suo Distretto, per usare una metafora che a Marco piacerà sicuramente, essendo lui un grandissimo appassionato di ippica. Evidentemente, i purosangue, lui li riconosce a colpo d'occhio!
Poliedrico ed estremamente dinamico, come i suoi mille interessi sportivi e non sportivi dimostrano, Scarton è un uomo pieno di energia, inarrestabile, sempre sul pezzo e mai pago dei risultati che ottiene. Ecco perché sono certo che la sua nomina a Capo Zona porterà a Eridanus nuova linfa e vitalità, un grande e rinnovato entusiasmo, una guida sicura e le prospettive di importanti successi nell'immediato futuro.
Diamogli dunque un caldo benvenuto a Eridanus!
Benarrivato Marco, fatti valere come sai fare tu!

La Nuova agenda FOLLETTO 2021

LUCA CORSI

Come avrete letto in apertura, fedele alla sua missione di fornire supporto all'attività della Vendita, in stretta collaborazione con il Sales Support di Daniele Vivenzi, il numero di Momenti d'Incontro di Natale si arricchisce di un supplemento speciale: l'Agenda Folletto 2021.
L'abbiamo realizzata con l'obiettivo di offrire alla Forza Vendita un piccolo supporto organizzativo per aiutare tutti a centrare i propri obiettivi. Perché, me lo insegnate voi, i traguardi si centrano con grande forza di volontà e spirito di sacrificio ma, soprattutto, con la costanza nell'applicazione del metodo e avendo chiare, giorno dopo giorno, le tappe da raggiungere per arrivare in cima alla vetta.
Ecco, allora, che le tabelle di programmazione annuale e mensile e quelle di risultato quotidiano e settimanale, che vi accompagneranno nelle varie pagine della vostra agenda, saranno utili per tenere sott'occhio, in un colpo solo, il vostro andamento in termini di dimostrazioni effettuate, apparecchi venduti e segnalazioni di Offerta Professionale, e potrete così organizzare meglio la vostra attività per raggiungere (e magari superare) gli obiettivi prefissati.
Perché, come ha detto Dwight D. Eisenhower, già comandante supremo della NATO e poi presidente degli Stati Uniti d'America, *«le cose davvero importanti sono raramente urgenti e le cose urgenti sono raramente davvero importanti. Le cose poco importanti diventano urgenti per la mancanza di pianificazione»*.
Come Momenti d'Incontro, anche l'Agenda si presenta con una veste grafica rinnovata rispetto all'edizione 2020 e con una cura particolare dei contenuti extra, in cui potrete trovare i segreti di alcuni dei migliori della nostra Forza Vendita e trarre spunto dai consigli della nuova Direzione. Oltre a scoprire, nel corso di tutto l'anno, grazie al contributo di Michela Zilio della Formazione Vendita, una serie di personaggi che hanno, o hanno avuto, la capacità di indicare la via per il successo. Come il generale/presidente che ho citato prima.
Altro qui non voglio svelare e vi lascio all'agenda, con l'augurio che i numeri dei vostri vari totali a consuntivo siano sempre superiori a quelli dell'autoprogrammazione!

IL *reclutamento* *mette il turbo con il nuovo* INFOLLETTO DAY

Ogni Agente Folletto lo sa bene: a determinare se una porta si chiude o si apre è il primissimo approccio. E il discorso vale anche quando non siamo noi a entrare in casa di un cliente, ma è una persona in cerca di lavoro a dover decidere se entrare in "casa Folletto". Come convincerla ad accostarsi alla nostra azienda? Su questa domanda si è concentrato negli ultimi mesi il lavoro del team Formazione Vendita, e il risultato sono tante novità che nel 2021 cambieranno profondamente quello che fino a oggi abbiamo chiamato InFolletto.

Dopo 18 anni dalla nascita di questo progetto, evolutosi poi nel corso del tempo, ora il percorso è stato completamente ridisegnato e trasformato. «Oggi abbiamo a disposizione uno strumento moderno, innovativo, che permetterà di proporre ai potenziali talenti un'esperienza da lasciare a bocca aperta – spiega il direttore commerciale Branko Petrovic –. Un vero e proprio "effetto wow " che li conquisterà e li motiverà a intraprendere questo percorso professionale, in cui svilupperanno e alleneranno le competenze che occorrono a un buon venditore: capacità di relazione, imprenditorialità, orientamento al cliente e capacità di lavorare per obiettivi. Il nuovo InFolletto non stravolge, anzi valorizza i contenuti della precedente versione. Abbiamo realizzato la nuova edizione avendo cura di preservare e "maneggiare con cura" i tratti distintivi della nostra azienda, e in particolare del nostro modello di business, il porta a porta». Questo progetto arriva al momento giusto: nei prossimi mesi, infatti, è prevedibile che un numero crescente di persone sarà alla ricerca di un nuovo lavoro o di un primo impiego solido, che garantisca un'occupazione sicura e di lungo periodo. «È la nostra occasione – sottolinea Petrovic – per offrire a chi dimostra la giusta attitudine un'opportunità da non perdere. E, contemporaneamente, InFolletto è la marcia in più che ci mancava per ampliare i numeri del nostro organico».

Il primo, grande cambiamento riguarda la separazione dei due momenti di quello che fin qui è sempre stato considerato un "unicum" e chiamato InFolletto. «La novità è che ora abbiamo due ambiti ben definiti – spiega Michela Caristia, responsabile Formazione Vendita –. Tutto comincia con l'InFolletto Day, ossia l'open day in cui presentiamo l'azienda e la professione ai nostri candidati. Dopodiché parte il percorso di formazione dedicato ai Pvj, coloro che hanno scelto di entrare a far parte della nostra grande famiglia». Ed è sul primo step, l'InFolletto Day, che si è concentrato il lavoro della seconda parte del 2020, volto a rinnovare le modalità con cui i potenziali candidati entrano per la prima volta in contatto con l'azienda e fanno la conoscenza di Folletto e delle opportunità che offre.

Prosegue Caristia: «Abbiamo portato avanti questo lavoro con la metodologia del co-design, coinvolgendo il team della Formazione Vendita, dieci Capi Distretto e tre Capi Zona. Negli scorsi mesi ci siamo incontrati a distanza per condividere idee e aree di miglioramento e infine siamo arrivati a definire un InFolletto Day innovativo, perché interattivo e centrato sul candidato. Infatti, per ingaggiare al meglio una

md'i

La forza di Folletto si manifesta soprattutto attraverso le storie di chi ha saputo cogliere al meglio le opportunità offerte dal nostro mondo. Ecco i testimonial del nuovo Infolletto. A sinistra, dall'alto: Giuseppe Venezia, pvj; Filippo Ronzoni, pvj; Francesca Datti, capo vendita; in basso, il migliore Agente d'Italia 2019 Alberto Lasia. A destra, dall'alto: Luigi Massimo Zambardi, capo gruppo Enrico Perone, ex venditore Folletto.

persona, è necessario capirne il profilo e partire dalle sue aspettative. Insomma, renderla protagonista».
A raccontare come si svolge concretamente è Omar Bosani, Training Specialist a capo del progetto InFolletto. «La giornata è scandita dai quattro elementi di successo per un venditore: Azienda, Mercato, Prodotto e Persona. I primi tre, cioè un'azienda solida, un mercato florido e un prodotto top, li mette Folletto; il restante 25% lo deve mettere il candidato, mettendosi in gioco con serietà, impegno, presenza. Questi elementi vengono approfonditi con uno storytelling che li lega e mette in luce la proposta di valore della nostra azienda».
Tutto comincia con un QR code attraverso il quale il candidato accede a www.infollettoday.it e compila un questionario attitudinale. «Qui vogliamo individuare qual è il principale driver motivazionale del candidato fra bisogno di sicurezza, realizzazione,

autonomia o appartenenza – prosegue Bosani –. Quattro motivazioni diverse per altrettanti profili emotivi, ognuno legato a diverse argomentazioni per convincere il candidato». Un'attività che coinvolge da subito i presenti, in modo anche digitale, e serve anche a rompere il ghiaccio e a farli parlare un po' di sé.
Passi successivi, i macrocapitoli dedicati ad Azienda e Mercato. Niente slide o lunghi discorsi: per veicolare i dati sul Gruppo, su Vorwerk Italia e sul brand, c'è un quiz che ricorda "Chi vuol essere Milionario?". Come mai un gioco? «Perché è un modo coinvolgente per suscitare interesse e facilitare la memorizzazione delle informazioni» sottolinea Bosani. Chiude questa parte il momento dei testimonial, persone arrivate in Folletto con le motivazioni più diverse e oggi felici della propria scelta. Il giovane papà che ha lasciato il posto fisso perché voleva crescere e guadagnare di più per la propria famiglia; l'ex designer d'interni che soffriva la crisi economica e mai aveva pensato prima di fare il venditore; la Capo Gruppo che sperimenta ogni giorno in Folletto solidità e meritocrazia; l'ex dirigente d'azienda che a oltre cinquant'anni di età si è reinventato.
L'InFolletto Day prosegue e, dopo Azienda e Mercato, arriva la volta del Prodotto: il momento clou, naturalmente, rimane quello della dimostrazione, un vero spettacolo curato in ogni dettaglio.
Per finire, nel macrocapitolo dedicato alla Persona, ci sono tre testimonial d'eccezione. Al campione Alberto Lasia è affidato un messaggio fondamentale: per avere successo occorre darsi tempo per apprendere, concentrandosi sull'attività. L'imprenditore e innovatore Federico Pistono offre una riflessione sulla professione di venditore, che sarà sempre più richiesta dal mercato e mai sostituibile dai robot. Infine Enrico, ex Agente Folletto che oggi lavora a Londra come VIP key account di una grande azienda del lusso, conferma che per diventare un venditore di altissimo livello come lui l'esperienza in Folletto è stata determinante.
Con quest'ultima testimonianza, spiega Omar Bosani, «vogliamo raccontare che lavorare in Folletto, e darsi il tempo di imparare la professione del venditore, è un investimento per il futuro. Raccontiamo la differenza tra posto di lavoro sicuro (che non esiste più) e una professione sicura, per la vita».
Adesso la panoramica su Folletto, su cosa significa lavorare in questa grande azienda e costruirsi un business di successo, è davvero completa. Tutto si

chiude con un video emozionale e poi con la "call to action": sei la persona giusta per noi? La scelta finale è del candidato, che dopo il colloquio individuale con il Capo Distretto può firmare e darsi appuntamento per iniziare. Oppure, se vuole togliersi ancora qualche dubbio, può partecipare a una giornata sul campo con il tesserino da osservatore esterno.
«Il percorso così delineato ora passa nelle mani dei Capi Distretto – conclude Michela Caristia –. Dopo la presentazione a loro dedicata e la formazione, saranno loro a far vivere le novità in tutte le future edizioni dell'InFolletto Day, che prevediamo saranno circa 900 all'anno complessivamente su tutto il territorio nazionale». Così Folletto è pronta a mettere il turbo al reclutamento.

Contro il Covid-19

l'impegno non si ferma

Negli Uffici Commerciali di Folletto si continua a fronteggiare l'emergenza Covid-19, unendo il rispetto delle misure di salvaguardia della salute alla necessità di dare il massimo supporto alla forza vendita in questo momento delicato. «Gli impiegati hanno dato prova di grande flessibilità, parola che continuerà a caratterizzare il lavoro per i mesi a venire» spiega Riccardo Burlando, Responsabile Gestione Uffici Commerciali e Qualità. Da marzo a oggi l'imperativo è stato applicare le direttive con rigore, ma anche con razionalità (e un po' di creatività) per integrarle al meglio nei processi quotidiani. «Nel primo lockdown, arrivato all'improvviso, i dipendenti hanno dato addirittura disponibilità a usare mezzi personali per garantire la continuità del lavoro – prosegue Burlando –. Nel frattempo ci siamo velocemente attrezzati con tutti gli strumenti necessari per il lavoro a distanza, ma anche al rientro i problemi non sono stati pochi, tra uso dei dispositivi di protezione, rispetto del distanziamento e gestione dei materiali sanitari».

I Coordinatori Funzionali hanno il compito di adattare le direttive agli spazi e all'organizzazione del lavoro, risolvendo tanti problemi quotidiani piccoli e grandi. Inoltre hanno avuto un ruolo chiave nel far comprendere alle persone tutta l'importanza delle misure adottate. «Nessuno di noi potrà mai dimenticare l'esperienza umana e sociale che ci ha accompagnato e ci accompagna in questi mesi difficili di diffusione del Coronavirus – commenta il Responsabile dell'area Nord Massimo Lorenzato –. Gli uffici delle regioni settentrionali sono stati i primi a "sentire" davvero l'emergenza che in altre parti d'Italia sembrava lontana. Tutti però hanno capito che era necessario fare quanto richiesto, e anche di più. C'è stata un'ammirevole disponibilità e grande impegno nel sensibilizzare al rispetto delle regole».

Gli fa eco il Responsabile dell'area Centro Marco Zampetti: «Uno degli aspetti più critici nei primi tempi è stato proprio far comprendere a tutti l'importanza di ciò che stavamo facendo, ma con molta rapidità si sono diffusi comportamenti improntati alla massima attenzione e al rispetto delle regole». Comunicazione, coordinamento e condivisione sono fondamentali per raggiungere insieme l'obiettivo. «Chi opera negli uffici commerciali conosce bene il lavoro e i problemi pratici della forza vendita, in modo da poterla supportare al meglio – prosegue Zampetti –. C'è una comunione d'intenti che ci permette di portare avanti al meglio l'attività».

> *«Questa esperienza difficile ha riconfermato il senso di appartenenza e lo spirito aziendale del personale amministrativo.»*

Secondo Saverio Galizia, Responsabile area Sud, «Questa esperienza difficile ha riconfermato il senso di appartenenza e lo spirito aziendale del personale amministrativo. Tutti si sono messi in gioco, specialmente all'inizio, quando qualche limite delle prime soluzioni adottate è stato gestito in prima persona dagli impiegati. Strumenti di lavoro a distanza, call conference e social network sono ora strumenti familiari e utilizzati da tutti, secondo le linee guida aziendali».

Nuove competenze di cui fare tesoro per il futuro. Nel frattempo, dai responsabili arrivano i complimenti a tutto il personale amministrativo: «Grazie per come vi state comportando, per la vostra dedizione al lavoro e la partecipazione attiva. È fondamentale!» conclude Burlando.

Sosteno continuo
anche a distanza

DANIELE VIVENZI

Sicuramente questo 2020 è stato difficile per chiunque e per noi del Sales Support, abituati a vederci tutti i giorni, a discutere nel dettaglio ogni singolo progetto, a pianificare in un'opera collettiva le tante iniziative che in un anno produciamo per la Forza Vendita, è stato davvero duro lavorare a distanza. Ma le difficoltà non potevano e non dovevano impedirci di giungere alla meta. Così è stato e sono davvero orgoglioso delle persone che fanno parte del mio team, perché ritengo che siamo comunque riusciti a essere un valido supporto per chi lavora tutti i giorni sul campo, sviluppando anche nei mesi del lockdown tutte le iniziative che hanno permesso di dare un fattivo sostegno alla vendita.

Con altri settori dell'azienda, poi, abbiamo lavorato sulla messa a punto della dimostrazione a distanza, che pur non potendo in alcun modo soppiantare o essere performante come quella che viene effettuata dai nostri Agenti, dal vivo, nelle case degli italiani, si è comunque rivelata un'utile modalità per mantenere i contatti con i clienti e ha permesso alla nostra Forza Vendita di continuare a far conoscere le peculiarità dei nostri prodotti e, soprattutto, venderli.

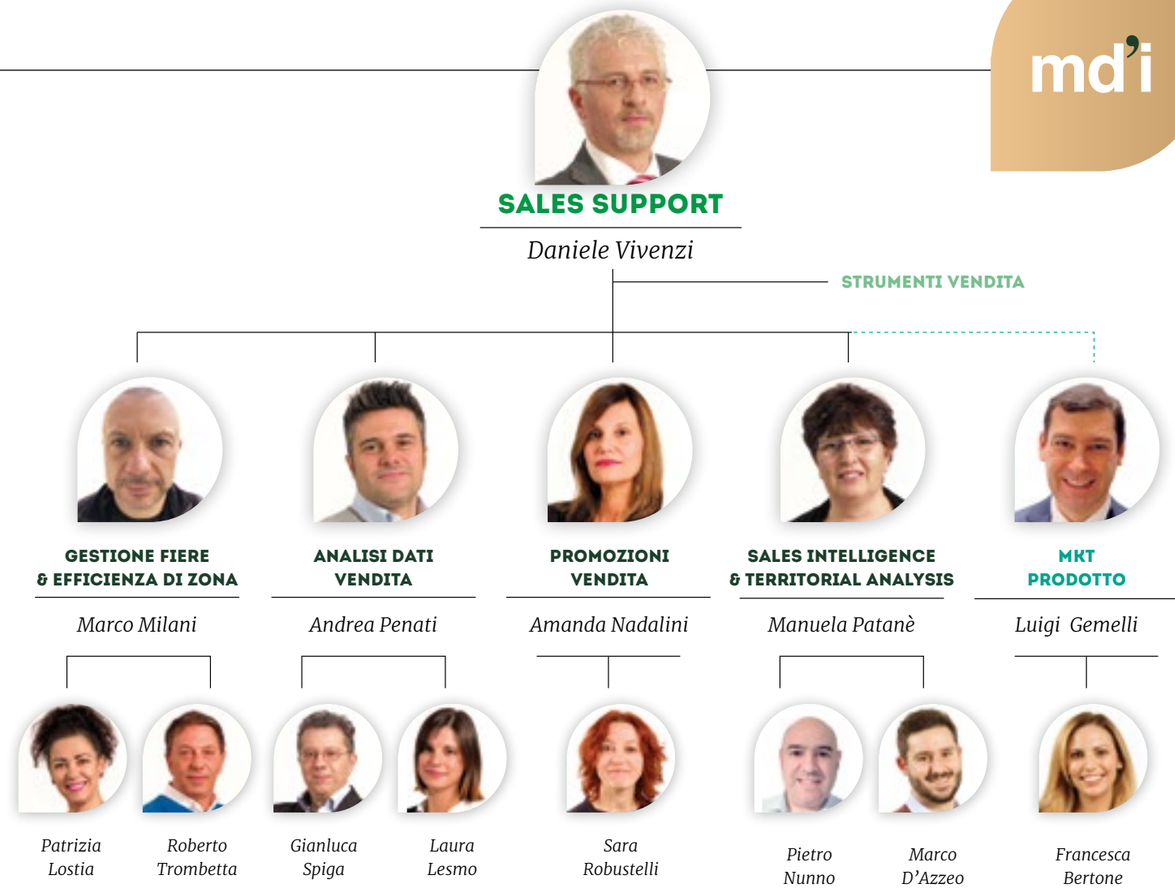
Da ultimo, abbiamo provveduto a tutti i necessari aggiornamenti degli strumenti di vendita e, soprattutto, abbiamo portato a compimento il progetto delle nuove valigie, che ho preso particolarmente a cuore e che abbiamo concluso nel migliore dei modi dopo una fase di test, dalla quale sono emersi utili consigli che ci hanno permesso di migliorare la versione finale e per i quali ringrazio i venditori delle Zone Minerva, Drago e Orsa che con spirito costruttivo ce li hanno dati. Ora, grazie alle mutate dimensioni che le hanno rese più strette e leggermente più alte, nelle nuove valigie è possibile riporre il VK senza la necessità di sganciare la maniglia e l'innovativo sistema di aggancio le rende più maneggevoli e versatili.

Come dicevo, i risultati che abbiamo prodotto in questo anno caratterizzato dal lavoro a distanza sono il frutto di uno sforzo collettivo e mai come in questo caso è importante, e ci tengo particolarmente a ringraziare e presentare tutte le persone che lavorano con me. A partire dal gruppo di Analisi Dati Vendita, guidato da Andrea Penati, che con Lauro Lesmo e Gianluca Spiga si occupa di tutta la parte di studio e verifica dei dati per la Vendita e per la Direzione Commerciale, nonché della ideazione e gestione delle promozioni e delle Classifiche Nazionali. Per queste ultime c'è ovviamente un ufficio specifico, guidato da Amanda Nadalini, che con Sara Robustelli si occupa, tra l'altro, dei piani tecnici, dell'invio dei premi e di tutto quanto connesso alle richieste e alle ricariche delle card Postepay dell'Offerta Professionale. Determinante per molti aspetti aziendali e della Forza Vendita è il team di Sales Intelligence & Territorial Analysis: Manuela Patanè, con i suoi Pietro Nunno e Marco D'Azzeo, cura l'intero sistema di reporting, la gestione dei territori di vendita, le analisi dei processi di attività e reclutamento e, più in generale, ogni aspetto della reportistica aziendale.

Si potrebbe pensare che hanno lavorato di meno, ma in realtà è stato un continuo montare e smontare piani e progetti, permettendo di fare al meglio le manifestazioni che la situazione ambientale ha permesso di salvare.

Questo è stato lo sforzo messo in campo dall'ufficio Gestione Fiere & Efficienza di zona, guidato da Marco Milani che, con Patrizia Lostia e Roberto Trombetta, oltre alla gestione delle fiere e all'efficienza di zona, cura tutta la gestione dei costi della vendita, dalla Direzione Vendita fino a ogni singolo distretto. Infine, con l'uscita del direttore marketing, dallo scorso marzo riporta a me l'ufficio del Marketing Prodotto, guidato da Luigi Gemelli e di cui fa parte Francesca Bertone: proprio con Gemelli, già da qualche mese stiamo lavorando per cercare di stupire la nostra Forza Vendita con i prodotti del futuro.

Mentre lo sforzo collettivo è teso alla messa a punto delle iniziative e attività per il 2021, con l'obiettivo di dare il massimo per essere sempre di supporto a tutta la Forza Vendita. E con questo auspicio: buone feste a tutti.



Il Purificatore d'aria Vorwerk AP260

Sono molti i punti di forza del nuovo purificatore d'aria firmato Vorwerk, che è stato realizzato con uno specifico design per il filtraggio a 360° nell'ambiente. Innanzitutto la versatilità di utilizzo sulla base delle esigenze domestiche, poi l'altissimo livello di silenziosità e, soprattutto, la massima performance di filtraggio, che viene garantita e raggiunta con doppi filtri HEPA e a carboni attivi.

QUALITÀ *certificata*

Promosso a pieni voti anche per il 2020 il Sistema di Gestione Qualità di Vorwerk Italia, che ha come fondamento la gestione per processi con l'obiettivo della piena soddisfazione del cliente e del miglioramento dell'efficienza ed efficacia dei risultati finalizzati ad accrescere le nostre possibilità di successo sul mercato.
Lo scorso giugno Quaser Certificazioni, l'Organismo di Certificazione incaricato di verificare la conformità alla ISO 9001:2015 del nostro Sistema di Gestione per la Qualità, ha condotto la sorveglianza annuale per il mantenimento del certificato: un percorso durato cinque giorni, tre dei quali dedicati agli Uffici Commerciali Folletto e Bimby e due in Sede, conclusosi con esito pienamente positivo.
«L'audit quest'anno si è svolto tutto in modalità remota, con incontri pianificati, da cui è emersa la profonda preparazione e professionalità dei colleghi nel presentare in modalità digitale le proprie attività e nel descrivere come sono state impattate dalla recente emergenza sanitaria» spiega Laura Comandatore, Responsabile del Sistema di Gestione per la Qualità di Vorwerk Italia, «in particolare va rilevato che l'auditor dell'organismo di certificazione, Marcella Spadetta, non ha verbalizzato nessun rilievo né alcuna raccomandazione. Anzi, si è più volte complimentata per come l'Azienda ha saputo fronteggiare le avversità, assolutamente inedite, dei mesi scorsi e creare grandi opportunità da un contesto così incerto. Ha inoltre sottolineato lo spessore umano e la vicinanza che ha sentito nelle persone incontrate, che hanno serrato i ranghi e affrontato insieme, vincendolo, questo periodo complesso, anche da un punto di vista più personale, intimo ed emotivo».
Per quanto riguarda Folletto, all'audit hanno preso parte gli Uffici Commerciali di Rovato, Salerno e Reggio Calabria e le funzioni di sede quali Gestione Ordini, Gestione Uffici Commerciali e Qualità, Formazione Forza Vendita, Marketing/Brand & Customer Marketing e CRM e Digital Marketing eCommerce. Per i servizi in comune tra le Divisioni Folletto e Bimby: Acquisti, Formazione Dipendenti, Servizio di Prevenzione e Protezione, Supply Chain/Repair, Compliance e DPO, PMO e Qualità. A completamento dell'audit, sono stati visitati anche alcuni Uffici Commerciali e Funzioni di Sede di Bimby.
Laura Comandatore ci tiene a concludere questa breve intervista così: «Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito a questo risultato, che è il frutto di un anno di lavoro: i colleghi e i responsabili che partecipano alle riunioni periodiche della Commissione Qualità, le numerose persone intervistate da Quaser Certificazioni nel corso della sorveglianza, tra cui la Direzione Aziendale e, più in generale, tutta la Vorwerk Italia».

IL PREMIO *più bello?*

Quello che non ti aspettavi nemmeno

Folletto si aggiudica il Superbrands "Golden Seal"

Tre anni fa siamo stati selezionati per entrare ufficialmente a far parte del programma Superbrands, una realtà molto nota a livello internazionale che si propone di individuare, selezionare e far conoscere quei brand che sono stati capaci di distinguersi sul mercato in cui operano, attribuendo loro un certificato d'eccellenza e pubblicandone il profilo sul prestigioso volume "Il libro delle grandi marche", meglio noto come "la bibbia" dei brand.
A tre anni di distanza, e del tutto inaspettatamente (non avevamo neppure avanzato la candidatura, ndr), Folletto si è aggiudicata il certificato d'eccellenza Superbrands "Golden Seal", frutto dell'ottimo lavoro di pubbliche relazioni svolto in questo periodo dalla struttura "Eventi Vendita".
Il "Golden Seal", infatti, è un riconoscimento spontaneo, che va al di là della canonica partnership con il circuito Superbrands, in quanto viene conferito solo ed esclusivamente a un ristretto numero di aziende che hanno saputo meritarsi la "nomination" – sottoposta da un lato al vaglio di un collegio di esperti e dall'altro al voto di una giuria popolare – per essersi distinte oltre che sul mercato di riferimento, anche per la fattiva vicinanza agli obiettivi del programma Superbrands.
Un premio, insomma, assolutamente inatteso, ma non per questo meno rilevante, che ci offre la possibilità di fregiarci gratuitamente del certificato d'eccellenza "Superbrands Golden Seal".

believe and achieve!

BELIEVE AND ACHIEVE:

Londra vi attende per incoronarvi Campioni del reclutamento

Si è conclusa l'entusiasmante sfida di portata internazionale, l'International Recruitment Challenge 2020, che ha visto mettere in campo, in ogni angolo d'Europa, le migliori performance di incremento organico delle Forze Vendita Vorwerk.
L'analisi dei risultati di tutti i partecipanti sono in fase di verifica e a breve potremo annunciare i vincitori.
Coloro che hanno ottenuto i risultati migliori in ciascun Paese si aggiudicheranno, un esclusivo soggiorno a Londra, il prossimo mese di aprile (lockdown permettendo), per un'esperienza regale, unica e irripetibile: lo special event "Believe and Achieve"!
Una kermesse dedicata ai migliori, che per l'occasione parlerà anche italiano, perché italiana è la field force più possente del mondo: la Forza Vendita Folletto!
Londra vi aspetta, insomma, per farvi vivere un esclusivo evento internazionale che vi testimonierà la gratitudine di tutta l'Azienda e vi incoronerà Regine e Re dell'incremento organico.
Perché incrementare bene l'organico vale quanto vendere bene!

Branko Petrovic

EUROCENT:

centesimo dopo centesimo cresce il nostro oceano di solidarietà

10.957 EURO

Questa la cifra raccolta nel 2020, centesimo dopo centesimo, dai dipendenti e dai venditori di Vorwerk Italia che hanno accolto l'invito del Vorwerk Family Fund, il fondo creato dalla nostra casa madre, e hanno devoluto in automatico per finalità sociali le cifre dopo la virgola della voce "entrate nette" del proprio cedolino paga. L'iniziativa, denominata Eurocent, dimostra come tante piccole goccioline d'acqua, se messe assieme, arrivano a formare un oceano di solidarietà. Perché da quando è stato creato, il fondo ha raccolto a livello internazionale donazioni per un importo di oltre 2 milioni e 200 mila euro, e dall'Italia è sempre arrivato, anno dopo anno, un significativo apporto.
I soldi raccolti, come sempre, sono stati destinati alle attività di SOS Children's Village, un'organizzazione non governativa e aconfessionale che, nel rispetto delle diverse religioni e culture, lavora con partner fidati in luoghi in cui è possibile contribuire allo sviluppo sociale. Partendo dalla consapevolezza che ogni bambino che appartiene a una famiglia cresce con amore, rispetto e sicurezza, l'organizzazione si impegna a "costruire" famiglie per i bambini bisognosi, aiutandoli a plasmare il loro futuro e condividendo lo sviluppo delle loro comunità.
Insomma, al problema globale dei bambini che nel mondo crescono senza le cure, la protezione e la guida di cui hanno bisogno, perché orfani o perché versano in condizione di estrema povertà o perché colpiti da calamità naturali, viene data una risposta a livello locale. In particolare, SOS Children's Village lavora per tenere unite le famiglie, quando necessario fornire cure alternative, sostenere i giovani nel loro percorso verso l'indipendenza e difendere i diritti dei bambini.
L'impegno sociale di Vorwerk e dei suoi collaboratori ha fino a ora contribuito alla realizzazione di interventi a Hyderabad (India), Moín (Costa Rica) e Quy Nhon (Vietnam). Grazie, dunque, ha chi ha già aderito e a tutti coloro che vorranno prendere parte ad Eurocent per rendere migliore la vita dei bambini del mondo.

La continua caccia al subdolo refuso

LUCA CORSI

Un grande direttore di quotidiani era solito dire ai suoi redattori: «Se non c'è un refuso non è un giornale. Solo uno, però!». E lo faceva con la faccia tirata, quasi avesse sorbito in un solo sorso il succo di tutti i limoni che una pianta riesce a produrre. Perché, diciamocelo, la ricerca della perfezione è insita in ognuno di noi quando amiamo il nostro lavoro o, semplicemente, quando creiamo qualcosa, che sia un piatto da offrire ai familiari, un disegno da donare ai propri cari, o quando ci facciamo belli per un appuntamento che conta. E mai vorremmo presentarci davanti a chi ci aspetta con una fogliolina di prezzemolo incastrata tra i denti!
Ma, del resto, ognuno di noi lo sa, il piccolo errore è sempre appostato dietro l'angolo, pronto a infiltrarsi subdolamente nel nostro operato. E dal momento che quando lo scoviamo siamo noi, gli artefici del refuso, i primi a essere mortificati e arrabbiati, è giusto e confortante, che un buon capo non infierisca più del dovuto, richiamando nel contempo l'importanza della concentrazione e della ricerca della perfezione.
Scrivo questo pezzo non per pararmi le spalle di fronte a un ipotetico refuso che spero non troverete in Momenti d'Incontro, ma solo per proseguire nell'ameno racconto, iniziato a luglio con la narrazione di come si scrive un pezzo, di quale mondo si celi dietro la preparazione di un giornale, tentando di offrire qualche piccolo consiglio per rendere gli articoli di ciascuno di noi sempre migliori per chi li legge.
Tecnicamente, col temine "refuso" indichiamo un errore dovuto alla distrazione nel processo di scrittura, ovvero l'errore di battitura, che porta allo scambio o all'inversione di lettere (così, «ti ho supportato» diventa «ti ho sopportato». E … apriti cielo!), o quello legato alla fretta nel premere la tastiera, che porta all'omissione o all'aggiunta di un carattere durante la battitura, con il cioccolato fondente che può riscoprirsi "fodente". Anche se, per la verità, con l'introduzione dei sistemi di videoscrittura che sottolineano in rosso le parole inesistenti e in blu i costrutti sospetti, questi ultimi refusi si sono di molto ridotti. Però occhio ad affidarsi al correttore automatico di Word, perché per lui "camice" e "camicie" sono entrambi giusti. Ma io, nell'armadio, non sono solito tenere le "camice" ☺.
Ecco, allora, che rivela tutta la sua importanza una figura centrale nelle redazioni: il correttore di bozze, che ha il compito di correggere i testi, liberandoli dai refusi. Un lavoro che richiede grande pazienza, attenzione e scrupolosità. Anche se, a volte, solitamente perché il tempo ci impone di andare in stampa velocemente e l'articolo è giunto in redazione fuori tempo massimo, si è costretti a saltare il passaggio del testo al correttore di bozze. Cosa che non dovrebbe mai succedere, e non solo in un giornale, ma anche per tutti gli scritti destinati a essere resi pubblici, cioè proposti ad altre persone per la lettura: una relazione di lavoro scritta male diminuisce il valore di chi la presenta, una lettera che contiene errori perde di efficacia, un post sul proprio social con dentro il refuso causa ilarità. Così, se non c'è tempo per far leggere il proprio testo al correttore di bozze o non si ha a disposizione un tal professionista, ecco due piccoli consigli per tentare di trovare i propri refusi:
– rileggere il testo sillabando. Perché il refuso tende a diventare trasparente nella lettura, quindi non bisogna leggere né il testo né le parole, ma le sillabe: «*Per sco-va-re il re-fu-so bi-so-gna dav-ve-ro ri-leg-ge-re il te-sto co-sì*» – rileggere il testo cambiando il font del carattere. Perché gli occhi si abituano sia alle parole sia alla loro forma grafica. Così modificando il testo scritto con il font Times di questo articolo in un testo scritto, ad esempio, con il font Arial si cambia la forma grafica e spesso si riesce a trovare un refuso.
Ci sono, infine, gli errori concettuali, sovente definiti refusi, ma che in realtà sono veri e propri strafalcioni. Come indicare delle date errate (il Folletto arriva per la prima volta in Italia nel 1945), dei riferimenti geografici sbagliati (il mare Adriatico, che bagna la Liguria), attribuire un testo (Bill Gates ha detto agli studenti: «Siate affamati! Siate folli!») o una canzone («Yellow Submarine» cantava Chuck Berry) ad altro autore, sbagliare la didascalia di una foto indicando il nome di una persona che non c'è, e così via.
Per evitare il "refuso" concettuale c'è una sola strada: fare sempre una verifica accurata, non fidarsi mai e rileggere il testo ponendosi continuamente dubbi: questa data è giusta? È l'immagine corretta? L'ha detto davvero lui? E via di conseguenza, non avendo timore di perdere qualche minuto per chiedere aiuto a Google.
Dell'ultimo tipo di errori, quelli grammaticali, invece, non dirò proprio nulla, perché nessuno li può definire refusi.
E ora, se avete avuto la pazienza di leggermi: buona scrittura!

CIRO SINATRA

UNITI... si guadagnano credibilità e fiducia

Esattamente dieci anni fa nasceva Univendita. A darle vita fu la lungimiranza di un gruppo di aziende consapevoli di quanto fosse necessario dare ancora maggiore rilievo alla vendita diretta a domicilio, un settore storico del commercio italiano, già ben noto ai consumatori, ma che meritava di rafforzare ulteriormente la propria immagine "valoriale" agli occhi dell'opinione pubblica: etica, sostenibilità, trasparenza, correttezza, rispetto delle regole e delle persone sono infatti gli elementi fondanti che ispirano da sempre gli incaricati di tutte le imprese associate a Univendita.
Ed era importantissimo, ieri come lo è anche oggi, poter contare su un'associazione di categoria che si impegnasse ogni giorno a difendere la reputazione delle nostre aziende e dei nostri agenti dal pericolo di essere confusi con chi mette in atto pratiche borderline che possono sembrare vendita diretta, ma che in realtà hanno ben diversa natura, soprattutto dal punto di vista del comportamento etico e del rispetto delle leggi.
Univendita, partita con sette imprese, è rapidamente arrivata a 18 associati, che sommati rappresentano circa la metà del fatturato annuale della vendita a domicilio in Italia.
Un risultato significativo, non tanto per il valore economico espresso, quanto per la qualità e l'onorabilità delle aziende che oggi compongono la galassia Univendita: il meglio del meglio sotto ogni punto di vista, con una totale identità di vedute e di valori.
L'Associazione ha sempre difeso in maniera coerente gli interessi della nostra categoria e grazie ai propri comportamenti e a quelli di tutte le aziende associate è riuscita a entrare in maniera organica nelle strutture di Confcommercio. Perché è importante questo? Perché l'appartenenza al più grande organismo associativo del commercio italiano ci ha fatto guadagnare notevole credibilità, consentendoci di entrare in alcune "stanze dei bottoni". Per esempio, come membri di Confcommercio abbiamo potuto esprimere una rappresentanza nell'Assemblea dei Delegati di Enasarco, posizione da cui possiamo difendere con forza gli agenti di commercio della Folletto. Oppure, essendo entrati anche nel Consiglio Nazionale di Confcommercio, possiamo ora partecipare alla discussione e alla decisione delle politiche di Confcommercio nei confronti del Governo e delle Istituzioni in generale.
Il futuro della vendita diretta a domicilio in Italia dipende sempre più dal percepito dei consumatori e dell'opinione pubblica: se riusciremo, come

«Da dieci anni Univendita difende la reputazione delle nostre aziende e dei nostri agenti, affinché non siano confusi con chi mette in atto pratiche borderline che non rispettano né l'etica né le leggi a cui noi ci atteniamo»

Il futuro dipende sempre più dal percepito dei consumatori: dobbiamo trasmettere un'immagine forte e chiara di serietà, affidabilità, trasparenza, correttezza ed eccellenza dei prodotti

Osservatorio

LE STRADE DEL COMMERCIO

39

L'Economia

In sicurezza (e più digitale), nuova vita per il porta a porta

Le vendite a domicilio sono cresciute del 30% dopo il lockdown. Una spinta arriva anche dagli eventi web. Sinatra (Univendita): pronti ad assumere fino a 30 mila collaboratori

di Barbara Millucci

L'identikit
Una professione per i giovani (e gli over 55)

In evoluzione

abbiamo sempre fatto in questi anni, a trasmettere un'immagine forte e chiara di serietà, affidabilità, trasparenza, correttezza ed eccellenza dei prodotti, la vendita a domicilio continuerà a essere sinonimo di garanzia, e sarà più facile farsi aprire la porta dalle famiglie italiane.

E Univendita ha la piccola presunzione di ritenere che se tutto questo accade e continuerà ad accadere, è senza dubbio grazie agli ottant'anni di storia del nostro marchio e agli altrettanti anni di buona semina fatta dagli Agenti Folletto, ma in parte è grazie anche all'opera di informazione e sensibilizzazione che Univendita ha svolto in questi dieci anni.

Mi congedo, quindi, con il mio più caro augurio di trascorrere un buon Natale e un felice 2021, ma soprattutto ringraziando tutta la Forza Vendita Folletto, per aver tenuto alto anche in questi mesi così convulsi il buon nome della nostra Azienda e, di conseguenza, il buon nome di tutto il mondo della vendita a domicilio in Italia.

10 ANNI univendita unione italiana vendita diretta

Porgiamo sentite *condoglianze* a...

Valentina Acquilino, Marketing Bimby, per la scomparsa del suo caro Igor (Supply Chain and Repair Manager).

Addio Igor, ci lasci un ricordo indelebile

Siamo tutti uniti nel grande dolore per la scomparsa del nostro Igor: purtroppo, dopo una dura battaglia contro una grave malattia, ci ha lasciati. Durante tutti gli anni trascorsi assieme abbiamo avuto la possibilità di conoscere bene Igor e di apprezzarne l'immensa umanità: sempre curioso e disponibile verso gli altri, gentile e con una parola di riguardo per tutti. Durante il difficile periodo della malattia era rimasto comunque sempre positivo, con uno sguardo rivolto al futuro, preoccupandosi dei suoi collaboratori e dell'Azienda, cosa che ha fatto fino all'ultimo istante, nonostante le sue condizioni di salute si stessero seriamente aggravando giorno dopo giorno.

Come tanti di noi hanno potuto apprezzare nel tempo, Igor era un uomo speciale, che metteva grande sensibilità, empatia, spirito di gruppo e amicizia in tutte le sue relazioni interpersonali.

La sua esperienza e la sua etica del lavoro erano elevatissime, per questo lascia anche a livello professionale un vuoto, una traccia indelebile da cui noi tutti continueremo certamente ad attingere. Uno sprone in più per continuare quanto da lui intrapreso.

È una grande perdita per tutti noi non poter più contare sulla persona e sul collega, Igor resterà senz'altro nei nostri cuori.

Nel ricordarlo su queste pagine con questo breve messaggio di affetto, ci stringiamo tutti alla moglie Valentina e al piccolo Raul in questo momento di immenso dolore.

Addio Igor, sei stato un grande esempio per tutti noi, ci mancherai!

Jorge Lasheras, Branko Petrovic, Lucio Trocino, Dario Zangrandi

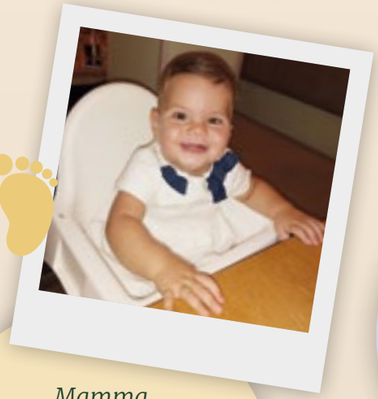
Auguri a...

Il capo vendita ***Giulia Cavina*** *e il capo distretto di Modena* ***Giampietro Generali*** *felicemente sposi*

Mamma ***Serena Albano****, Gestione Crediti, e papà per la nascita di* ***Aurora***

Papà ***Francesco Benavoli****, Real Estate, e mamma per la nascita di* ***Vittoria***

Papà ***Giuseppe Bianco****, Real Estate, e mamma per la nascita di* ***Carola***



Mamma ***Martina Mercurio****, Gestione Crediti, e papà per la nascita di* ***Carlotta Alessandra***

Mamma ***Vanessa Sfondrini****, Gestione Crediti, e papà per la nascita di* ***Camilla***

LUCA CORSI

Diamo valore alle Zone

Come avrete letto in apertura, lo spazio dedicato al «Dalle Zone» continuo a definirlo una "rubrica", e così è perché è parte di Momenti d'Incontro, ma nella nuova impostazione del nostro magazine, nei fatti abbiamo creato un giornale nel giornale, per dare sempre maggior rilievo e ancora più importanza alle persone Folletto, alla forza vendita e alla vita di tutti i giorni nelle nostre fantastiche zone.

Tante le novità grafiche che vi aspettano nel vostro nuovo magazine, la scelta di dare ad ogni zona uno spazio "finito", che si concluderà sempre a pagina intera, a prescindere dal numero di pagine che saranno necessarie per i vostri singoli articoli. L'invito, che abbiamo condiviso con tutti i capi zona, è a far sì che tutti i capi distretto ci raccontino cosa sta accadendo nei loro territori e tra i gruppi: perché la conoscenza e la condivisione delle cose che si fanno, delle soluzioni che si adottano, delle speranze, delle ambizioni e delle aspirazioni, aiuta tutti a crescere e ad arricchire un po' ciascuno di noi.

Restando allo spazio di ogni singola zona, abbiamo creato delle soluzioni grafiche per permettervi di identificare subito gli spazi destinati a situazioni particolari. Al momento ne abbiamo identificate tre: il raggiungimento del traguardo della pensione, le vendite ai vip e le lettere che ci scrivono i nostri clienti per parlarci del prodotto ma, soprattutto, dell'esperienza vissuta grazie alla vostra dimostrazione. Inoltre, da oggi adottiamo la presentazione delle singole zone in ordine alfabetico, ma cambiando ogni volta la lettera di partenza, così che, nel tempo, a tutti toccherà l'onore di "aprire le danze" ; per la scelta della lettera con cui partire in questo numero abbiamo estratto a sorte e, così, cominciamo con la «E».

Un'altra novità è la creazione di una vetrina. Ovvero di uno spazio iniziale in cui raccontare una storia che a nostro giudizio merita la "copertina", perché ci parla del nostro grande mondo Folletto, dei nostri valori, della vostra grande tenacia. Per questo primo numero, raccontiamo il percorso di Giovanni Segala, mitico venditore top degli anni Ottanta e Novanta, poi stimato e apprezzato capo gruppo, che ha raggiunto la pensione in questo strano 2020.

Da ultimo, come forse avrete già notato da questo mio editoriale, abbiamo deciso di sposare le regole giornalistiche e della narrativa limitando il più possibile le maiuscole. Nella lettura, le lettere più grandi, e quindi più ingombranti delle altre, rappresentano un ostacolo visivo che, è dimostrato, spingono ad abbandonare il testo perché disturbano, stancano. È come quando percorriamo in auto una bella strada e non riusciamo a godercela perché ci ritroviamo continuamente a sobbalzare su dossi e cunette. E noi, come ogni magazine e ogni giornale, vogliamo rendere il viaggio dei nostri lettori il più piacevole possibile. Buona lettura!

Il più caloroso augurio di **BUON NATALE** *arriva*

Dalle Zone

GIOVANNI SEGALA

L'uomo della vendita

Meritata pensione dopo 41 anni e la spilla dei 31.000 brillanti

Per molti giovani della famiglia Folletto è un volto sconosciuto, ma per la gran parte di noi è stato, ed è, un esempio. Un uomo per cui ci siamo spellati le mani a forza di applaudirlo perché lui, Giovanni Segala, classe 1954 (è nato il 27 dicembre), ha iniziato la professione a 24 anni, per l'esattezza il 15 maggio 1979, e un anno dopo è stato il secondo miglior agente d'Italia. Poi, per 4 anni di fila, dal 1981 al 1984, è salito sul gradino più alto della classifica nazionale; trono che ha riconquistato anche nel 1986 e nel 1989. E nei suoi 21 anni da agente ha raggiunto altri tre secondi posti, entrando per 19 anni tra i primi migliori 10 italiani, collezionando poi un undicesimo e un quattordicesimo posto e conquistando la spilla da 31.000 brillanti.

Lui, che a 14 anni era già entrato nel mondo del lavoro, facendo per 10 anni l'intagliatore di legno e il falegname, schivo e umile da sempre, qualità che si sposano alla perfezione con la tenacia che lo contraddistingue, minimizza: «Erano altri tempi – dice –, gli anni Ottanta e Novanta del benessere che cresceva di giorno in giorno. Allora i titoli di stato garantivano interessi del 12%, erano anni ricchi. Poi, sicuramente, c'era meno offerta di prodotti per la pulizia domestica». Tutto vero, certo. Ma vendere allora era difficile come oggi. Ci voleva costanza, applicazione del metodo e tanta, tanta strada da fare che ti spaccava le suole. «Certo, mi davo parecchio da fare – aggiunge –, ma per me vendere è sempre stato abbastanza naturale. Sarà perché sono stati gli anni del mio massimo entusiasmo o, forse, perché i risultati arrivavano. E più vendi più continui a vendere; perché noi ci nutriamo di vendita e quando tagli un traguardo, ne stai già guardando un altro».

Nel 2020, il traguardo di Giovanni Segala si chiama pensione. Strameritata e arrivata il 30 giugno, dopo 41 anni e 3 mesi di onorata carriera. Prima ventun anni da agente, iniziati nel gruppo di Lucio Fabian «che poi è diventato capo distretto – racconta il Nostro –. Gli sarò sempre grato: è lui che mi ha dato l'imprinting del lavoro. Lui aveva 30 anni, io 24, ma per me è stata una guida significativa che ha segnato tutto il mio percorso», all'interno del distretto guidato da Nicola Cipriani «che è mancato tanti anni fa – dice – e che ricordo sempre come un uomo affabile, alla mano e amante della vita» e della zona condotta da Lorenzo Fruet, «una persona davvero carismatica». E, poi, un sentiero lungo vent'anni come capo gruppo a Verona 1, dove è rimasto fino a pochi mesi fa, crescendo una novantina di agenti, «con cui mantengo ancora ottimi contatti e che abbraccio e ringrazio tutti per i traguardi che abbiamo tagliato assieme». Risultati da passista di grande classe quelli fatti con i suoi: da capo vendita la classifica nazionale l'ha centrata tre o quattro volte, ma la media è sempre stata costante, sfiorando sempre i 2.500 apparecchi. «Sono soddisfatto anche di questa seconda parte della mia carriera in Folletto – commenta – perché è davvero gratificante seguire le persone, aiutarle a superare le difficoltà e a sbocciare centrando i propri obiettivi e migliorandosi sempre. In questa famiglia, tutto sommato, è facile: devi solo avere tanta voglia di lavorare e la costanza di applicare il metodo. Al resto ci pensa un prodotto che da sempre è leader nel sistema di pulizia e un'azienda che ti segue costantemente, ti forma e ti fornisce grandi occasioni di crescita, anche personali».

> *«Più vendi più continui a vendere; perché noi ci nutriamo di vendita e quando tagli un traguardo, ne stai già guardando un altro».*

Tra queste, quelle che Segala ricorda maggiormente sono i filmati, «veniva un operatore e ti seguiva sul lavoro, mentre dimostravi dal vivo, senza che i clienti venissero preparati – ricorda –. E poi si facevano le cassette: quei vhs ce li ho ancora nella libreria di casa», e sono i master di formazione: «ne ho fatti molti negli anni Novanta, sulla comunicazione e su altri argomenti, sempre con docenti d'eccezione, da cui ho ricevuto tantissimo. Quello che ho appreso mi è servito molto, tanto nella vita professionale quanto in quella personale».

Già, perché fuori di Folletto Giovanni Segala ha fatto tanto. Una famiglia, innanzitutto, con Laura, sposata il 29 settembre 1985, da cui ha avuto Chiara e Valentina, rispettivamente nel 1986 e nel 1987. La più giovane l'ha già fatto nonno, di Amedeo e Cecilia, mentre la primogenita gli darà un nuovo nipote all'inizio del 2021. Ma anche nel sociale, nella sua Bovolone, città di riferimento della media pianura veronese, dove da quando aveva 16 anni segue l'«Atletica Bovolone», società che dal 1968 propone attività e corsi sportivi per avvicinare le persone all'atletica leggera, e in cui da oltre trent'anni ricopre la carica di presidente. «È una grande realtà – spiega – con 500 tesserati e numerose iniziative amatoriali per gli adulti e sociali per i giovani, come i centri estivi per i ragazzi dai 5 ai 12 anni: tre mesi di superlavoro, che sono un servizio importantissimo per la nostra comunità. Il tempo che prima dedicavo a Folletto, adesso va tutto lì». In un lavoro volontario, aggiungiamo noi, che dimostra, se mai ce ne fosse bisogno, che è il cuore la dote più grande di tutti i nostri uomini.

«Ho avuto il grande piacere di lavorare con Giovanni Segala per poco meno di un anno e mi è davvero dispiaciuto di dovermi privare troppo presto della sua collaborazione – chiosa Daniele Serrami, suo ultimo capo zona in quel di Sirio –. In questo periodo ho avuto la conferma che Giovanni è una persona straordinaria, un professionista di rara levatura: corretto, etico, dinamico, come dimostra anche il suo impegno in campo sportivo e sociale. Un esempio per chi l'ha conosciuto e che, giustamente, va raccontato a tutta la Folletto. Al mondo ci sono uomini di parole e persone di parola: lui è un uomo di parola, su cui puoi sempre contare. Tanti auguri, a lui e alla sua bella famiglia, per un futuro colmo di soddisfazioni e di serenità».

Zona *Eridanus*

ALESSANDRO MAZZA

Abbiamo appena chiuso il magico settembre che ci ha visti impegnati in una sfida importante: raggiungere il budget senza nessun riporto da luglio (chiuso col 60% in più) e senza manifestazioni e fiere che, causa Covid, non si sono tenute. Eridanus, col metodo che ci contraddistingue da oltre 80 anni, è riuscita a sfiorare il budget, abbattendo record storici, a partire da quello degli agenti di zona, con Eduart Lleshi che, con oltre 360 apparecchi, ha superato un record che durava da 15 anni (i dati sono ancora non ufficiali). Poi ci sono stati record personali di nuovi talenti che da pochi mesi si sono affacciati alla nostra attività e si sono subito messi in evidenza con risultati prossimi ai 100 apparecchi: Veronica Lupinacci (99 apparecchi) e Davide Serrami che, al terzo mese di attività, ha realizzato oltre 90 apparecchi. Ma la lista dei venditori che hanno superato il proprio record è veramente lunga e ognuno di loro avrà il suo giusto riconoscimento al meeting di zona. Anche tra i capi vendita sono stati battuti record: Roberto Pisana, con 530 apparecchi; Leeroy Tafuri (580) e il ragguardevole record al primo mese di attività del neo capo vendita Tony Amato, che ha totalizzato oltre 630 apparecchi.

«Eridanus, col metodo che ci contraddistingue da oltre 80 anni, è riuscita a sfiorare il budget, abbattendo record storici.»

Mentre vi scrivo siamo impegnati a contrastare un mercato che è condizionato dall'innalzarsi dei contagiati di Covid-19 ma, a differenza di quanto accaduto a marzo e aprile, oggi siamo più consapevoli e organizzati, anche di fronte alle ulteriori restrizioni. Con la collaborazione sempre fattiva dei capi distretto, abbiamo pianificato ulteriori sviluppi di nuovi capi gruppo, perché solo coinvolgendo le persone in una crescita personale e professionale possiamo servire quella parte di mercato che, purtroppo, oggi lasciamo ad altri. In circa un anno e mezzo la zona Eridanus ha sviluppato 5 capi vendita, 3 capi distretto e 2 capi zona: questo è un vanto che ci fa ben sperare per il futuro sviluppo di altri talenti all'interno della zona, puntando tantissimo sull'inserimento di collaboratori e sul loro addestramento. Perché solo dando, si riceve.
Mi leggerete a dicembre, quindi auguri di un sereno Natale ai miei più stretti collaboratori, ai capi distretto che sono sempre proattivi e a tutta la forza vendita; non dimenticando gli impiegati coordinati da Antonietta, a cui sono grato per la fattiva collaborazione e per il bellissimo clima che si è creato nel team amministrativo.

CUNEO 1
VALTER NALDI

Mentre scrivo è appena terminato il mese di settembre 2020, che non è solo il mese più importante dell'anno, ma il mese più importante di tutti gli anni, per la sua particolarità e il carico di paure, insidie, preoccupazioni. Ma voi l'avete fatto diventare il mese più bello di sempre. Siete riusciti a raggiungere i vostri obiettivi personali e a far raggiungere quelli di gruppo e di distretto grazie al vostro credo e alla vostra resilienza. «Resilienza», vocabolo che abbiamo imparato a conoscere e che indica la capacità di un individuo di affrontare e superare un evento traumatico o un periodo di difficoltà: mai definizione è stata più calzante che in questo periodo.

Senza obiettivi si è persi, si è scoraggiati. Noi avevamo un obiettivo, un sogno. E grazie alla vostra caparbietà e al vostro impegno siamo riusciti in quello che all'inizio del mese ci pareva impossibile.

Ma non basta avere traguardi da raggiungere: una nave senza capitani motivati e decisi, infatti, rischia di perdere la rotta. E io mi sento molto fortunato, perché ho tre capitani (Carmelo Zerbo, Stefano D'Anna e Francesco Di Bitonto) che sono stati sul "pezzo" fino all'ultimo e ci hanno condotti alla vetta dei 1.385 apparecchi (al

01. La grande famiglia del Distretto di Cuneo 1 - 02. Le top 100 Ilaria Vacchetta, e Barbara Cossu con il capo vendita Carmelo Zerbo - 03. Il capo vendita Stefano Danna con le promesse della vendita Michela Demaria e Veronica Lupinacci - 04. Carmelo Zerbo insieme con il veterano di Folletto Francesco Cavalliere: 41 anni di azienda.

99% di campanello), raggiungendo così il traguardo prefissato.
Questi splendidi risultati faranno sì che quasi tutti voi viaggerete, che tutti voi avrete delle gratificazioni economiche e che quest'anno particolare vi rimarrà nel cuore. Da adesso in avanti nulla potrà più ostacolare i vostri sogni lavorativi: se avete fatto questi risultati in periodo di Covid, in futuro potrete fare tutto ciò che vorrete e potrete ottenere e raggiungere il vostro obiettivo personale.
Nel distretto sono emerse alcune realtà di spicco, con donne che hanno raggiunto e superato i 100 apparecchi: Barbara Cossu, Ilaria Vacchetta, Veronica Lupinacci e Michela Demaria, quest'ultima al sesto mese di attività. Tutte donne determinate e decise a raggiungere i propri obiettivi professionali senza togliere passione e impegno al loro ruolo di mamme, mogli o compagne: usando un calendario cinese, potremmo dire che questo è stato l'anno delle donne. Ma sappiamo che il nostro lavoro è sentito da tutti: uomini e donne, giovani e meno giovani e il distretto di Cuneo ne è l'esempio. Siamo una squadra eterogenea, che può (e deve) solo diventare più grande. Ricordando a tutti noi che «se possiamo sognarlo possiamo farlo», auguro a tutti voi e ai vostri cari delle splendide giornate Natalizie.

TORINO 1
PINO CATANIA

Sta giungendo alla fine questo strano 2020, in cui abbiamo avuto qualche difficoltà a crescere con l'organico e, di conseguenza, nelle vendite. Ma anche se non abbiamo centrato il budget, nel mese di settembre abbiamo fatto un buon lavoro.

Complimenti sinceri ai capi vendita, agli agenti e ai promotori per lo sforzo profuso e per aver messo a frutto al meglio le forze di cui oggi disponiamo.

Citazione meritata a chi ha superato i 100 apparecchi: il

promotore Mattia Prezioso e gli agenti Emanuel Cavallini, Victor Pricop e Lavinia Ravera.
Un ringraziamento particolare al capo vendita Sergio Zanotti e al suo gruppo e menzione d'onore per l'agente major Antonino Zarcone, il cui nuovo gruppo è partito a giugno: ha fatto un ottimo risultato, con grande impegno e costanza sul lavoro, e assieme abbiamo stabilito come obiettivo per il 2021 di far nascere dal gruppo un altro agente major.
E un bentornato nel distretto di Torino 1 a Franco Catania: la sua carriera è cominciata qui da noi e adesso, dopo qualche anno, si è riunito alla sua famiglia d'origine.
Con lui, tra gli altri, Victor Pricop e Andrea Catania, che hanno conseguito un bel risultato nel mese di settembre, contribuendo a superare l'obiettivo che il gruppo aveva programmato.
Con ognuno degli uomini del distretto abbiamo condiviso l'importanza di lavorare sodo, tutti assieme, sull'inserimento di nuove forze, per ottenere nel 2021 quello sviluppo vincente che è possibile solo crescendo in organico, costanza e metodo. Una strategia condivisa con il nostro capo zona, Alessandro Mazza, a cui vanno i miei ringraziamenti per la preziosa collaborazione, che non manca mai neppure da tutti i miei colleghi e dagli impiegati.
Auguri quindi a tutta la zona e a tutti i componenti della famiglia Folletto, sia per le prossime festività sia per il raggiungimento dei nostri rispettivi obiettivi.

TORINO 2
ROBERTO COVIELLO

Il 2020 per me è cominciato con un cambiamento importante, che mi ha visto passare dal distretto di Biella a quello di Torino 2, in una ridda di emozioni per le persone che ho lasciato e per i nuovi rapporti che ho subito instaurato e che mi hanno dato una profonda carica dal punto di vista umano e professionale. Così approfitto di questo spazio per ringraziare ancora una volta tutti i collaboratori di Biella, ovviamente Simona e Laura e il mio "vecchio" capo zona Vittorio Milici.

A Torino 2 ho trovato un distretto fantastico, con i collaboratori pronti ad accogliermi nella loro casa e a darmi tutto il sostegno e la disponibilità che serve per raggiungere traguardi importanti.

Prezioso anche il contributo di Antonietta, Alessia, Denise, Emanuele e Daniele e fondamentale la carica umana e la levatura professionale del capo zona Alessandro Mazza, che mi ha subito messo a mio agio.
Ritornando all'anno che sta per chiudersi, come non ricordare i momenti difficili del lockdown, a cui però la Folletto ha subito reagito pronta al cambiamento – dagli incontri virtuali all'ordine digitale – e, cosa più importante

L'autore del nuovo record di zona: Eduart Lleshi. I suoi 365 apparecchi gli hanno fatto conquistare la vetta di Eridanus.

di tutte, con una grande attenzione alle persone. E come dopo la pioggia arriva sempre il sole, col 18 maggio è arrivata anche la nostra ripresa: fatturati schizzati alle stelle e risultati confermati nel nostro settembre, che ci ha visto protagonisti con ben 1.884 apparecchi versati.
Un risultato per il quale ringrazio tutti, a partire dal pvj entrato negli ultimi giorni del mese fino agli agenti più anziani e ai capi gruppo.
Una citazione d'onore merita Eduart Lleshi, che con tenacia, impegno ed entusiasmo ha stabilito il nuovo record agenti di zona, con ben 365 apparecchi, superando il record del grande Andrea Pisana che resisteva da ben 15 anni: grazie Eduart per l'esempio che quotidianamente ci dai.
Determinante il lavoro dei pilastri del distretto, i capi gruppo Nicoletta Tavella, Roberto Pisana e Luca Mosconi, e importantissimo l'apporto del nuovo capo vendita Antonino Amato che, assieme al nuovo agente major Davide Scardina, proprio con settembre ha mosso i primi passi con il suo gruppo.
Con tutti abbiamo condiviso di sviluppare sempre più l'offerta professionale, viatico per lo sviluppo di nuovi capi, la copertura del territorio e la crescita del mercato.
E nel dare un caloroso abbraccio ad Antonietta, che ci lascerà per affrontare nuove sfide, buon Natale a tutta la famiglia Folletto.

TORINO 3
SALVATORE TAVANO

Sta volgendo al termine un anno particolare, vissuto in larga parte in salita e che a tratti ci ha reso la vita difficile.

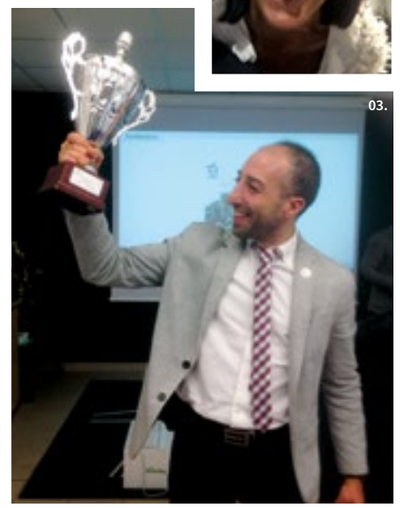
Ma questo anno, soprattutto durante il lockdown, ha fatto emergere una bella qualità nel distretto di Torino 3: si è vista una grande coesione, che ci ha portato ad avere e a ricercare costantemente il piacere di stare insieme, di vivere insieme.

Un continuo scambio di prelibatezze e piatti di ogni genere, ma soprattutto la voglia di mantenere vivo il nostro lavoro, la nostra arte. E, così, io ho affrontato circa 30 corsi di formazione con i ragazzi (4/5 alla volta), anche 2 volte al giorno, su ogni aspetto e argomento operativo della nostra attività.
E i capi vendita, che come tutti avevano un carico familiare più pesante perché i figli erano a casa, giornalmente si sono comunque incontrati con i loro collaboratori come fossero al bar di ritrovo. Tutto questo ci ha portato ad arrivare al 18 maggio con una carica pazzesca, che ci ha permesso di raggiungere nei mesi di maggio, giugno e luglio il 70% di produzione in più rispetto al 2019. Grazie, quindi, a tutti i ragazzi del distretto, che hanno lavorato egregiamente; e onore ai meriti dei capi vendita Mattia Romeo e Valerio Zappatore, che con anima e cuore hanno mantenuto coeso il gruppo: sono orgoglioso di voi e sono certo che miglioreremo ancora, per raggiungere i traguardi che meritate.
Quest'anno il settembre non è stato quello che avevamo sognato. Ma anche se abbiamo fatto un risultato non in linea con i mesi precedenti, ci sono state performance di grande rilievo. Complimenti a Stefano Zappatore, che ha ritoccato il suo record con 210 apparecchi, e ad Andrea Grisi e Nadia Bellino,

I top 100 del distretto Torino 3: Stefano Zappatore (01) che battuto il suo record, l'instancabile Nadia Bellino (02) e Andrea Grisi (03) da tempo sempre tra i migliori del distretto.
Dopo 40 anni di Folletto va in pensione la nostra Antonietta (04).

04.

01.


03.

02.

ormai abituati a superare i 100 apparecchi. Come accade per il Natale, anche il settembre ritorna e avremo l'occasione per fare meglio. L'importante è affrontare ogni situazione con passione, impegno, sacrificio e positività, come ci insegna la Folletto, che è e sarà sempre maestra di vita e di lavoro.
Grazie a Mattia e Valerio per la costante collaborazione e l'impegno: state facendo un bel lavoro e questo vi porterà a risultati sempre migliori e sarete anche in futuro colonne della nostra azienda.
Ai collaboratori di Torino 3 e alle loro famiglie auguro un sereno Natale, con la speranza che il 2021 ci circondi di tanta salute.
Auguro a Daniele, Emanuele ed Alessia buone feste e un anno nuovo dove, sono sicuro, sapranno portare avanti con profitto gli insegnamenti e l'eredità della nostra Antonietta; auguri anche a lei, ma, soprattutto, auguri e "buona vita" per i prossimi cento anni. E sì, è proprio così: Antonietta ha raggiunto la meritata pensione e 40 anni di Folletto sono volati via. Sembra ieri che facevamo colazione in corso Turati (erano gli Anni 80) o che viaggiavamo verso Montecarlo (Festa della Vendita), ma sicuramente capiterà di incontrarci ancora: un abbraccio forte.
A tutti i lettori, buone feste e buon 2021.

TORINO 5
MICHELE CHIATELLINO

Buongiorno a tutta la famiglia Folletto. Siamo nuovamente giunti alla conclusione di un altro anno e questo 2020 rimarrà impresso nelle nostre menti e nella storia per l'emergenza sanitaria dovuta alla pandemia da Covid 19. Il Coronavirus è stato un acceleratore di eventi e di tecnologie, ha scardinato in pochissimo tempo abitudini ben radicate e, purtroppo, per tante persone e aziende ha portato disgrazie sia sul piano della salute sia su quello economico: a tutte le persone colpite da questo dramma va il mio sincero abbraccio e quello di tutta la famiglia Folletto.
Mai come in questo momento particolare abbiamo potuto renderci conto di fare parte di una grande azienda, che non è solo attenta al proprio fatturato ma a tutte le persone che ci lavorano, come ha dimostrato l'immediato e straordinario piano di aiuti economici per tutta la forza vendita. L'azienda, come sempre fa, ci ha supportato fattivamente: in questo caso nella vendita da casa, introducendo nuove tecnologie digitali. Inoltre, fatto ancor più importante, non ci ha fatto mai sentire soli o abbandonati, organizzando svariati corsi per permetterci di stare sempre uniti, dandoci motivazioni nuove e positive.
Questo mi ha permesso di poter apprezzare ancora meglio le persone che mi circondano più da vicino nel mio lavoro, cioè il mio distretto. Distretto di cui fanno parte persone fantastiche: vorrei nominarle una per una, ma l'elenco sarebbe troppo lungo e qui purtroppo non è possibile. In loro rappresentanza cito quindi i capi gruppo – Colonna, Sciannimanica, Tafuri –, persone a cui sono estremamente grato per il lavoro svolto finora e per tutti i progetti che insieme stiamo implementando.

Sono soddisfattissimo del risultato di settembre perché abbiamo migliorato di molto la performance dello scorso anno e, non solo nel risultato globale del distretto, ma anche in quello di tutti i gruppi che hanno avuto una notevole plusvalenza.

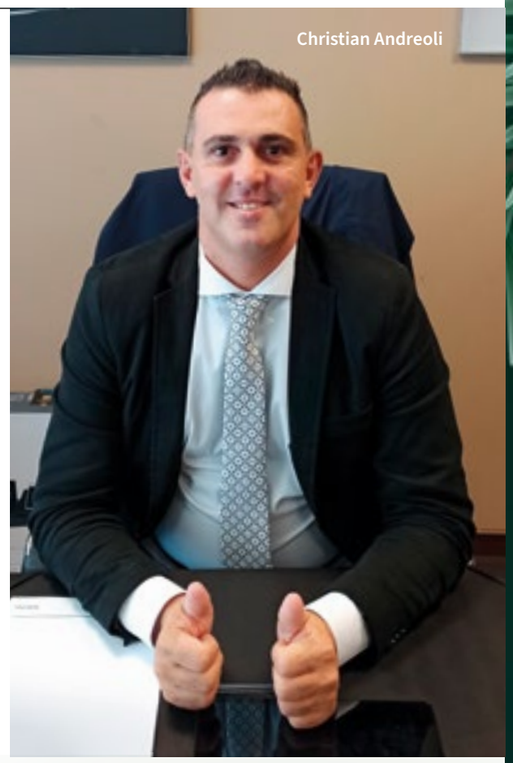
Voglio menzionare alcuni risultati di rilievo, come i 180 apparecchi di Adrian Selvadurai, i 110 di Barbara La Commara, i 103 di Davide Serrami, una giovane promessa, i 102 di Yasine Ferdaoui e i 100 di Gianluca Patrono. Ho visto e vedo nel distretto persone contente, soddisfatte e molto ambiziose: questo è un ottimo segnale per il futuro. Un grazie ai nostri impiegati sempre efficienti e al nostro capo zona Alessandro Mazza, persona dotata di grande preparazione tecnica ma, soprattutto, di grande umanità.
Nell'augurare un sereno Natale a tutti, auspico in un 2021 di ritorno alla normalità.

Zona *Gemini*

ANGELO STEFANINI

Volge al termine un anno che è stato duro per tutti, per i Leoni e le Leonesse di Gemini ancora di più. La nostra zona infatti comprende le aree di Bergamo, Mantova e Brescia, quelle che in Italia più di tutte hanno sofferto di una situazione davvero difficile e questo è sotto gli occhi di tutti. Siamo ripartiti a maggio con una grande ansia che dura tutt'ora; eppure tutti i componenti della Zona hanno saputo mettere in campo quella professionalità che rappresenta l'unico elemento in grado di farci andare avanti. Malgrado le avversità, la forza vendita è tutti i giorni ai campanelli, con mascherina e protezioni, per fare il proprio lavoro con la competenza e la passione di sempre.

«Malgrado le avversità, la forza vendita è tutti i giorni ai campanelli, con mascherina e protezioni, per fare il proprio lavoro con la competenza e la passione di sempre.»


Christian Andreoli

Doppio ringraziamento, quindi, per tutti gli agenti e i capi gruppo che vanno sul campo quotidianamente senza risparmiarsi: siete voi i veri eroi del porta a porta!
Nonostante le difficoltà, ci sono anche delle belle notizie da dare. Pur dovendo scontare la mancanza delle fiere, infatti, abbiamo fatto un bel settembre. E poi abbiamo nominato un nuovo capo distretto: da ottobre Angelo Andreoli, detto Christian, è alla guida di Brescia 2. A lui va il mio in bocca al lupo, e così anche a Claudio Plebani, che prende il posto di Andreoli come capo gruppo. Forza Leoni di Brescia 2! Avete già cominciato bene conquistando il secondo posto di zona, continuate così.
Ringrazio inoltre il capo distretto Stefano Beloli, che ha accettato di prendere le redini di Mantova a seguito del pensionamento dell'ex capo di questo distretto.
Tutte queste novità ci danno la spinta a crescere ulteriormente. Il nostro obiettivo primario è l'organico, l'elemento che ci permetterà di mettere le basi per uno straordinario 2021.
Un ultimo ringraziamento va anche agli impiegati amministrativi, che non hanno mai fatto mancare il loro sostegno.
Il mio augurio di buon Natale è all'insegna della positività: avanti così, non molliamo mai!

Dalle ZONE

BERGAMO 1
ANTONINO SGRO

Malgrado il momento complicato, come ha ricordato il nostro Capo Zona, Bergamo 1 ha lavorato e sta lavorando bene, riuscendo a mettere a segno a Settembre il bel risultato di quasi 900 apparecchi venduti. In particolare vorrei menzionare le performance dell'agente Marco Girardi (130 apparecchi venduti), del capo gruppo Davide Vitali (128) e del promotore vendita junior Giuseppe Muscettola, che nel suo primo mese ha al suo attivo 101 apparecchi venduti.

Bravi! E complimenti a tutto il distretto per il risultato complessivo, realizzato nonostante le difficoltà che ben conosciamo.
Obiettivo numero 1 ora è l'organico, fondamentale per preparare un 2021 vincente.

In attesa del Natale, a tutta la forza vendita, agli impiegati amministrativi e al nostro capo zona Angelo Stefanini mando i miei più sentiti auguri di buone Feste.

BERGAMO 2
MAURIZIO ZINETTI

L'anno che sta per concludersi è stato a dir poco "tribolato", ma siamo comunque riusciti a costruire qualcosa di positivo. Innanzitutto abbiamo realizzato un settembre importante, con quasi 900 apparecchi venduti e delle performance degne di nota. Mi riferisco alla prima di distretto, Lucia Vecchi, con 134 punti vendita, seguita da Pasquale Schiavi (101), Gabriele Boden (89.50) e Andrea Fornoni alias "Bimbo" (85.50).

Bravi, questo dimostra che nonostante le difficoltà del periodo che stiamo vivendo, con maggiore impegno e determinazione riusciamo a raggiungere traguardi importanti. La voglia di migliorarsi sempre è forte ed è anche in questo senso che si sta procedendo alla ristrutturazione della nostra zona.

Do quindi il benvenuto nel distretto a Lucia Vecchi, arrivata dal distretto di Bergamo 3, e al gruppo Attianese, arrivato con tutti i suoi collaboratori da Brescia 2. Nel contempo ringrazio il gruppo Baetta, che lascia Bergamo 2 per Brescia 2, per la collaborazione costruita in questi anni, una collaborazione che si distingue per serietà, impegno e grande professionalità. Per il 2021 il nostro obiettivo primario sarà la crescita dell'organico, per arrivare a 30 collaboratori, e di conseguenza far crescere anche la produzione: sono fiducioso che, al netto di una situazione esterna che purtroppo rimane problematica per tutti, lavorando bene e con professionalità riusciremo a ottenere risultati e soddisfazioni. Non mi resta che augurare a tutti i collaboratori, agli amministrativi e al nostro capo zona un sereno Natale e uno splendido 2021.

BERGAMO 3
FABIO BONINI

Straordinari!!! Ho voluto iniziare il mio editoriale con l'aggettivo "straordinari", in quanto il 2020 è stato un anno travagliato in tutto il mondo, contraddistinto dal terribile Covid-19, arrivato come uno tsunami che ha purtroppo lasciato il segno in tante famiglie portando via i loro cari e mettendo in ginocchio un'economia che non si era ancora ripresa dalla crisi del 2008. Perché durante il lockdown eravamo tutti preoccupati di cosa sarebbe stato del nostro lavoro, e non sapevamo se, una volta ritornati a lavorare, il mercato che ci eravamo con fatica costruito nel corso degli anni ci avrebbe ancora sorriso come in passato. Invece, anche questa volta, come ci è successo in altri momenti difficili che la nostra azienda ha attraversato, dopo i primi giorni di assestamento abbiamo iniziato a prendere fiducia e a snocciolare performance impensabili qualche giorno prima! Siamo stati capaci di cogliere un mercato che ci ha risposto dandoci di nuovo, anzi, ancora di più, quella fiducia che ci siamo conquistati nel corso degli anni, dimostrando la potenza e l'efficacia del nostro metodo, il porta a porta. Un ringraziamento e un applauso va all'azienda per come ha saputo gestire questo terribile periodo, per l'attenzione che ha avuto verso tutta la forza vendita. Grazie Folletto, sono orgoglioso di farne parte!

Straordinari perché Bergamo 3 nel mese di settembre, nonostante i due mesi di lockdown, è in linea con il budget programmato e in pre classifica nazionale sullo scostamento, segno della grande professionalità e qualità degli uomini e donne del distretto.

Mentre scrivo abbiamo terminato da poco il "magico settembre" e Bergamo 3 ha chiuso il mese con un grande risultato: 1.218 apparecchi fatturati, 11 in più del 2019 nonostante il brutto periodo menzionato in precedenza, dimostrando, scusate se mi ripeto, professionalità e qualità della forza vendita con 1,86 MDF, la migliore di zona! Mi voglio congratulare con i tre condottieri, i capi gruppo: Sara Galbiati, Eduart Alushi e Giacomo Gherardi che hanno saputo guidare i loro collaboratori a questo grande risultato. Il gruppo Galbiati ha chiuso il mese con 507 apparecchi e una MDF di 1,97. il gruppo Gherardi 440 apparecchi e una MDF di1,78. il gruppo Alushi 270 apparecchi e una MDF di 1,76. Si sono distinti superando i 100 apparecchi: Aurora Zonca 108, Luca Rizzini 106, Gio Luca Baglioni 101, a seguire Franco Gelfi 90, Gloria Pellicioli 84, Marco Mansi 73, Mattia Valceschini 69, Silvia Pellicioli 64, Marina Fedioutchenko 64. C'è grande soddisfazione anche sulla qualità dei nuovi promotori vendita junior, e qui ho l'occasione di complimentarmi con loro per il bel lavoro svolto e dare il benvenuto in questa grande azienda a: Eugenia Todaro, Sofia Patelli, Jacopo Nicoli, Matteo Salvi, Miriam Benrached. Un in bocca al lupo a Sebastian Corsini e Andrea Morosini che entreranno proprio in questi giorni. Tenete tutti duro perché avete le caratteristiche e qualità per diventare ottimi performer!

Colgo l'occasione per dare il benvenuto ad un'ottima Aurora Zonca, che arriva da Bergamo 2, e per salutare, ringraziandolo per la collaborazione Simone Bonardi, che andrà a far parte del distretto di Bergamo 1.
Una menzione particolare va a Gio Luca Baglioni per l'ottimo lavoro sull'inserimento organico: nel mese di ottobre con la sua grinta, voglia e dedizione in questa disciplina fondamentale per lo sviluppo ha inserito tre promotori vendita junior con l'obiettivo entro fine anno di altri inserimenti e l'auspicio di centrare la classifica nazionale. Tra poco sarà il momento di pianificare il 2021, le mie aspettative sono alte: per programmare un anno importante e per ritornare ai vertici della zona, nel distretto la qualità c'è, ma i risultati passano soprattutto dalla crescita dell'organico, con lo sviluppo di almeno un agente major, e nel miglioramento della già buona MDF, arrivando a 2.
Quando leggeremo questo editoriale saremo prossimi al Santo Natale, pertanto colgo l'occasione per augurare a tutti i collaboratori di BG3, agli amministrativi Paolo, Viviana, Marlis, Romina, ai colleghi capi distretto, al capo zona Angelo Stefanini e alle rispettive famiglie un sereno Santo Natale e un 2021 ricco di salute.

BRESCIA 2
CHRISTIAN ANDREOLI

Per il mio primo articolo su Momenti d'Incontro cercherò di dire due parole con semplicità. La mia nomina a capo distretto è avvenuta il 1° ottobre, in un anno particolare sotto tutti i punti di vista. Nonostante la situazione complicata, sono felice di aver lasciato il mio gruppo al primo posto di zona per il terzo anno consecutivo. La promozione mi ha motivato molto e sono contento di essere partito bene, con già due nuovi inserimenti nel primo mese. Ho tantissimo da imparare, sto facendo moltissima formazione e, dopo 17 anni di campanello, è strano passare alla vita "da ufficio"! Ma pian piano comincio a sentire mio il nuovo ruolo e, naturalmente, continuerò a stare in mezzo ai gruppi, perché stare insieme, anche solo per un saluto, è fondamentale. Questo l'ho imparato dal nostro capo zona Angelo Stefanini, che è stato anche il mio primo capo distretto, mi ha inserito in Folletto e ora mi ha voluto per guidare Brescia 2. Grazie!

Sono orgoglioso di collaborare con tre ottimi gruppi, di cui uno creato da poco, e per il 2021 il mio obiettivo è di avere quattro gruppi e 35 persone sempre presenti nel distretto.

Obiettivo ambizioso ma al quale tengo molto. È vero che stiamo vivendo un momento difficile, che c'è un po' di paura dietro le porte, ma suonando qualche campanello in più e facendo qualche offerta professionale in più i risultati, e gli inserimenti arrivano. Inoltre la nostra azienda non sbaglia mai dandoci strumenti, supporto e ora anche un corso InFolletto nuovo e motivante, che ci aiuterà molto. Ecco perché sono sempre positivo e guardo con fiducia all'anno che verrà.

MANTOVA
STEFANO BELOLI

Dopo quattro anni di grandi soddisfazioni il 30 settembre chiudo il mio percorso nel distretto di Brescia 2 e dal 1° ottobre passo alla guida del distretto di Mantova. Con queste mie righe, scrivo a conclusione del periodo passato "a cavallo" fra queste due realtà. Voglio quindi, prima di tutto, lasciare un ricordo per Brescia 2 e ringraziare tutti i componenti di questo magnifico distretto per la fattiva collaborazione costruita in questi anni e per il buon lavoro svolto nel nostro ultimo settembre insieme. Un plauso speciale lo dedico al team dei capi vendita: Domenico Attianese "il creativo", Andrea Arisi "il pratico" e il vulcanico Christian Andreoli che mi sostituirà con la nomina a nuovo capo distretto di Brescia 2. Bravi ma soprattutto grazie, siete stati prima di tutto delle persone leali e collaborative e poi dei professionisti esemplari. Per quanto riguarda il capo vendita Luigi Aquilano, ci ritroviamo nella nuova, per me, realtà di Mantova: sei stato un punto di riferimento importante e sono convinto che lo sarai nel distretto dove sei "nato" e dove ti vedrò realizzare i tuoi desideri. Il presente e il futuro ora è a Mantova. Settembre vi ha visti protagonisti con una performance interessante, dove spicca il grande lavoro di Mattia Novellini, con ben 250 apparecchi, bravo.

Sono molto entusiasta, con grande determinazione e ottimismo sono pronto a iniziare un percorso che porti questo distretto a risultati d'eccellenza. A tutti i miei "nuovi" collaboratori un grande in bocca al lupo.

Non mi resta altro, a questo punto, che augurare a tutto il distretto, ai colleghi capi distretto, al capo zona Angelo e agli impiegati amministrativi e ai loro affetti un buon Natale e un 2021 ricco di felicità.

Zona *Hydra*

DANIELE ROCCA

Sta volgendo al termine il 2020: un anno dove pandemia e lockdown ci hanno costretto a vivere in modo surreale e tra mille difficoltà. Ma la nostra forza vendita ha saputo districarsi al meglio, dimostrando, ancora una volta, quella determinazione, coraggio e passione che ci appartengono.
È il mio primo anno da capo zona in Hydra; ho iniziato a conoscervi e posso sicuramente affermare che siete fantastici. Grazie di cuore per quello che siamo riusciti a concretizzare, grazie a capi distretto, capi vendita, agenti e promotori e grazie a tutti gli amministrativi.
Con forte senso di appartenenza e unità siamo riusciti ad ottenere risultati che sulla carta potevano sembrare impossibili di fronte ad una emergenza sanitaria come quella del Covid. E nonostante siano state annullate tutte le fiere, abbiamo chiuso settembre con 4.875 apparecchi venduti. Un risultato di prestigio, di cui voglio evidenziare alcuni risultati personali. Tra gli agenti, Giordano Boiocchi, 108 apparecchi; Maria Bullado, 111; Totò Militello, 118; Giuseppe De Stefani, 120; Alberto Ceccanti, 124; Mirella Brotto, 135; Marta Michieletto, 139. Per i capi vendita: Mirco Franzoi, 410 apparecchi; Marco Boscardin, 421; Sandro Melato, 456 e Massimiliano Ciranna, 600. Menzione d'onore anche a tutti i capi distretto, per l'impegno profuso e la determinazione dimostrata. Bravi, quindi, e complimenti a tutta la forza vendita per il traguardo raggiunto.

«Con forte senso di appartenenza e unità siamo riusciti a ottenere risultati che sulla carta potevano sembrare impossibili di fronte a una emergenza sanitaria come quella del Covid.»

Ora tutti insieme dobbiamo avere come obiettivo comune quello dell'organico, che saprà garantire a noi e alle nostre famiglie un futuro ricco di successi e sicurezza. Ognuno di noi deve contribuire alla crescita dimensionale della zona, facendo conoscere la nostra professione, l'azienda e il metodo di lavoro ai nostri amici e alle persone che incontriamo quotidianamente. Favorire l'ingresso di un nuovo collaboratore significa pensare con serenità al nostro futuro.
Con l'assoluta certezza che tutta la forza vendita contribuirà, con grande entusiasmo, allo sviluppo e alla crescita della zona, colgo l'occasione per augurare a tutti i capi distretto, capi vendita, agenti, promotori e amministrativi e alle rispettive famiglie i migliori auguri di buon Natale e di un 2021 all'insegna della serenità e della felicità.

FORLÌ 1
LUCA CASADEI

Dicembre 2020, siamo giunti al termine di un anno difficilissimo per tutto il mondo, che ci mette di fronte a difficoltà mai affrontate prima. L'azienda è stata al nostro fianco e si è dimostrata grande.
Nel settembre appena trascorso, il distretto di Forlì ha raggiunto un risultato migliore del 2019, merito di due splendidi capi vendita, Estera Crina Moldovan e Massimiliano Ciranna, che hanno saputo affrontare un grande settembre.
Complimenti alla capo vendita Moldovan, ormai veterana nel ruolo, che ha

Dalle
ZONE

01.

02.

realizzato con il suo gruppo oltre 320 apparecchi: un successo meritatissimo; e ovviamente a Massimiliano Ciranna, primo capo vendita di zona con oltre 550 apparecchi: è stato straordinario.
Un elogio particolare a Alberto Ceccanti, un ragazzo che è con noi da un anno e che ha realizzato il primo di distretto con 113 apparecchi: complimenti, continua così. Veramente grande Giordano Boiocchi, con 100,25 apparecchi, e un «brava!» di cuore alla pvj Veronica Ricci, che al secondo mese di attività ha versato 82,75 apparecchi, dimostrando che con tenacia e costanza si ottengono ottimi risultati. Complimenti, ancora, a Gianluigi Ancarani, colosso del distretto di Forlì, 81 apparecchi; Marcello Cardi, attaccante di razza, anche lui con 81 apparecchi; Valentina Tihon, pv al quinto mese di attività, 61,75 apparecchi, che ha dimostrato di essere davvero tosta, considerando anche la sua giovanissima età; Davide Bartolini, 62,25 apparecchi, che con costanza da ormai 34 anni conferma la sua bravura.

E tantissime volte grazie a tutte le persone della nostra forza vendita che hanno contribuito al nostro straordinario risultato.

03.

04.

01- Il Capo Distretto di Forlì 1 Luca Casadei con la tosta giovane promessa Valentina Tihon
02 - La splendida capo vendita Estera Crina Moldovan
03 - L'agente Gianluigi Ancarani colosso di Forlì 1
04 - Il capovendita Massimiliano Ciranna con il primo di distretto Alberto Ceccanti

Per il 2021, l'obiettivo del distretto è la partenza di 2 agenti major, in modo da essere più capillarmente presenti sul territorio, per poter dare benessere, soddisfazione e possibilità di carriera a quelle persone che cercano una rivincita o una soddisfazione personale, arrivando a coprire un ruolo importante, quello del capo vendita, che è il vero punto di partenza per una radiosa carriera.
Nella speranza che mentre mi leggerete staremo passando tutti un sereno Natale, auguro buone festività a tutta la famiglia Folletto.
Ringrazio il capo zona Daniele Rocca, tutti gli impiegati, in particolare Jessica e Barbara, i miei colleghi Poli, Zennaro e Camillini, e a quest'ultimo i miei migliori auguri di rimettersi in forma al più presto. Un grande saluto a mia moglie Paola e alla mia piccola Benedetta, linfa della mia vita!

PADOVA 1
MARCO POLI

Da gennaio 2020 ho l'onore di trovarmi alla guida dello storico e importante distretto di Padova 1, composto da collaboratori che hanno fatto la storia della Folletto e che ha un forte potenziale di ulteriore crescita, come ha subito dimostrato, dal momento che siamo partiti con una realtà di 25 persone e già a ottobre abbiamo centrato il primo obiettivo che ci eravamo dati: chiudere l'anno a quota 40.
E con settembre è arrivata un'ulteriore conferma, nonostante i "work in progress", visto l'importante risultato di 1.420 apparecchi, tutti fatti al campanello, perché manifestazioni e fiere non si sono potute tenere per le note ragioni.

E mentre un caro ricordo e un sentito ringraziamento va ai miei vecchi compagni di viaggio del distretto di Verona 1, in zona Sirio, con tutti i miei nuovi collaboratori abbiamo già iniziato il percorso di crescita di Padova 1, che passa attraverso una ventata di freschezza e di novità, anche nelle tecniche di acquisizione e vendita, che vanno modernizzate e adeguate ai tempi attuali.

Quindi grazie a tutti, ma in special modo ai capi vendita, per il duro lavoro di questi mesi, per i risultati già espressi anche a settembre ma, soprattutto, per aver condiviso da subito l'idea del modus operandi del capo distretto. Vorrei citare quindi: Marco Boscardin, al suo primo anno da capo vendita, che ha fatto il suo record personale di gruppo, Sandro Melato, Flavio Giatti e Alessandro Masin, tre vere colonne del distretto. E un complimento speciale a Michele Sterchele che, al primo mese da agente major, ha contribuito in modo importante al risultato del gruppo Boscardin.
Ringraziamenti calorosi a tutta la forza vendita, nessuno escluso, che ha contribuito alla nostra performance e giusta citazione per chi si è espresso al meglio: i due agenti di punta Mirella Brotto e Marta Michieletto, che hanno superato i 130 apparecchi, dimostrando ancora una volta di essere le agenti top del distretto, della zona e d'Italia. Rodica Maria Buliga per il record personale di 80 apparecchi; il promotore Giulio Gavassini anch'esso record con i suoi 70 apparecchi e il pvj Simone Peruffo che al suo primo mese di lavoro ha superato i 40.
Grazie davvero al capo zona Daniele Rocca per la calorosa accoglienza e la collaborazione dimostrata e sentiti ringraziamenti agli amministrativi Monica, Federica e Jacopo per il supporto quotidiano.
E confermando la forte volontà di voler portare un grande contributo alla zona per centrare l'obiettivo di crescita a cui tiene molto il nostro capo zona, auguri a tutti noi e alle nostre famiglie.

RIMINI/PESARO

LUIGINO CAMILLINI

Si sta per chiudere un anno particolare e anche un po' travagliato, per la situazione che viviamo in tutta Italia e per un incidente che mi ha obbligato a lavorare per lungo tempo solo col telefono. Ma nel mio distretto, che nel frattempo si è arricchito di un gruppo in più, tutti si sono impegnati a fondo e mai i ringraziamenti sono stati più doverosi e sentiti.

Perché nonostante le difficoltà oggettive abbiamo ottenuto un buon risultato, con i numeri di settembre in crescita rispetto a quelli dello scorso anno, seguendo con attenzione i nostri vecchi clienti e portandone di nuovi nel mondo Folletto. A dimostrazione, una volta di più, che la nostra attività svolta sul campo con energia, passione, regolarità e determinazione funziona davvero.

Questo è importante non solo per noi, ma anche per offrire speranza e opportunità di lavoro a tante persone che magari vivono una situazione di difficoltà e possono trovare nella nostra offerta professionale una concreta risposta ai loro problemi. Tra l'altro, in questo fine d'anno siamo fortemente impegnati ad incrementare l'organico, perché il nostro obiettivo per il 2021 è di arrivare a "staccare" un distretto, riformando quello storico di Pesaro, a me tanto caro perché ho avuto l'onore di crescerlo e guidarlo dal 2000 al 2018, e rilanciando con forza quello di Rimini.
La subdola corsa del Covid non aiuta nessuno, ma noi di questa zona siamo fortunati, perché viviamo in un territorio in cui non ci manca nulla: il mare, le colline, un entroterra ricco e variegato. Troviamo anche in questo la forza e le motivazioni per andare avanti, con la grande volontà che da sempre ci contraddistingue e resi più forti dal sostegno delle nostre care famiglie, che ci sopportano e ci supportano. E per questo le ringraziamo. Auguri a tutti: in particolare al mio amico e collega Luca Casadei, che durante il mio periodo di assenza forzata si è prodigato nel fare i corsi per tutti i miei uomini, agli altri colleghi, al capo zona, alla forza vendita e alle nostre sempre collaborative impiegate Jessica e Barbara, con l'auspicio di poter vivere un 2021 senza Covid.

Zona *Leo*

ANTONIO TESTONI

«Sono sicuro delle capacità di ognuno di noi e sono convinto che questa nuova ondata ci renderà ancora più determinati ad affrontare il 2021 per renderlo un anno vincente nonostante la pandemia.»

Il 2020 sarà un anno che non scorderemo. L'anno che ci ha fatto capire che tutte le nostre certezze non sono poi così scontate. Inoltre, l'arrivo del Covid ha fatto emergere tutta una serie di difficoltà economiche e sociali ma, nonostante tutto questo, noi e la nostra azienda abbiamo dimostrato, ancora una volta, le nostre grandi capacità nel tenere testa alle avversità e nel riuscire a superarle. Siamo usciti dal primo lockdown risoluti nel metterci in gioco e i risultati non si sono fatti attendere.
Ora, però, ci aspetta un'altra prova.
Sono sicuro delle capacità di ognuno di noi e sono convinto che questa nuova ondata ci renderà ancora più determinati ad affrontare il 2021 per renderlo un anno vincente nonostante la pandemia.
Colgo l'occasione per ringraziare gli agenti, i capi gruppo, i capi distretto e tutti gli impiegati degli uffici di Monfalcone e Conegliano.
Auguro a tutti voi e a tutte le vostre famiglie un sereno Natale e un buon 2021. E, soprattutto, buona salute.

GORIZIA

LUIGI VIOTTO

Da settembre la pattuglia acrobatica delle Frecce Tricolori del distretto di Gorizia ha rafforzato le sue fila con l'ingresso del capo vendita Paolo Milan, persona di grande esperienza e di ottime capacità organizzative. Così, la pattuglia oggi è composta da Stefano Figoni, Cristina Donica, M. Cristina Piccinno e Paolo Milan: i miei quattro leoni della savana.
Da questo gruppo siamo ripartiti per affrontare il mese di settembre, dove abbiamo fatto brillare la stella dei 1.036 apparecchi. Un risultato reso possibile da performance importanti: tra gli agenti quelle del non più ragazzino Ivan Ciprian, 120 apparecchi, di Agustin Vallelonga, 86, e di Elis Cettolo, 83; tra le new entry, i pvj Federico Maria Gratton, 81, e Lazlo Mariotti, 79. Tutti loro sono stati magnificamente guidati dai propri condottieri. Così come le quattro nuove promesse inserite quest'anno, che stanno dimostrando di essere già partite col piede giusto e che stanno dando delle concrete risposte.

Grazie a tutto il distretto e ai quattro acrobati che, con passione ed entusiasmo, hanno guidato il settembre 2020. Sono davvero orgoglioso di loro! Con questi presupposti abbiamo posto delle buone basi per costruire un grande 2021.

Grazie al capo zona, Antonio Testoni, per aver creduto nel distretto di Gorizia e nelle sue possibilità. Ringrazio anche le fantastiche impiegate Lorenza Batzu e Anna Maria Tangorra per la loro preziosa collaborazione e un grazie anche al referente Andrea Scian per il grande supporto. Colgo l'occasione per augurare a tutti un sereno e felice Natale e un buon 2021.

Dalle ZONE

PORDENONE
ROBERTO MUFATO

Con un settembre che ci ha visto raggiungere un risultato decisamente migliore rispetto allo scorso anno e il nuovo capo vendita, Riccardo Putelli, che mi è stato dato dal capo zona, a cui ovviamente vanno i miei ringraziamenti, non posso che dirmi soddisfatto dall'andamento del distretto. Anche perché tutti i miei uomini hanno lavorato bene e da quando siamo rientrati nel mese di maggio abbiamo sempre centrato numeri superiori a quelli del 2019. Nell'anno, nonostante un po' di insicurezza per la situazione complessiva, l'offerta professionale continua a generare nuovi nominativi e a settembre abbiamo inserito persone nuove, che hanno portato contagioso e positivo entusiasmo in tutto il distretto. Siamo un gruppo coeso, con i "vecchi" sempre pronti ad essere un punto di riferimento per i "nuovi", che si stanno ben integrando e hanno grandi prospettive.
Del resto, nei miei 40 anni di Folletto, ho visto che è sempre stato così: quando c'è un reclutamento continuo e una costante applicazione del metodo di lavoro, si centrano obiettivi che magari si ritenevano impensabili.
Per il 2021 conto di far partire un altro gruppo, puntando su alcuni ragazzi di 25/26 anni che rappresentano sicuramente il nostro futuro, tra cui spiccano individualità che hanno già centrato la classifica nazionale: tutte persone in cui mi rivedo, con forti qualità etiche e morali.

A tutti loro dico: abbiate il coraggio di assumervi le responsabilità e di cogliere le occasioni che vi vengono date. Capi non si nasce e sono sempre le persone che avete attorno che, colte le vostre potenzialità, vi spingono a crescere e ad assumere il ruolo.

Rinforzati dalla certezza che nella nostra storia abbiamo sempre superato ogni difficoltà, auguri e in bocca al lupo a tutti, con la speranza che il 2021 ci dia una mano dal punto di vista della salute.

TREVISO 1
DANIELE TREVISAN

È stato un anno difficile e le difficoltà causate dai problemi sanitari sono tornate anche in questa fine d'anno, ma in questo 2020 tutti i collaboratori del distretto hanno dimostrato di essere persone capaci, serie e disponibili e devo davvero fare i complimenti a tutti per l'impegno profuso, che è stato davvero intenso nei momenti in cui ci e stato possibile lavorare.
Dobbiamo continuare ad essere dinamici nel cercare soluzioni, perché nei momenti di difficoltà non è mai il caso di piangerci addosso, ma di trovare alternative. Questa situazione difficile passerà: cerchiamo di rimanere uniti, di prepararci al meglio tramite i corsi che troviamo nella Family e lasciamo da parte ogni tentazione di immobilismo.

Torneremo più forti di prima, ne sono certo. Così come sono sicuro che ci meritiamo di raggiungere e superare gli obiettivi che ci siamo prefissati.

A tutta la mia forza vendita, i colleghi, il capo zona, le amministrative e alle loro famiglie, i miei più sentiti auguri di buone feste.

TREVISO 2
LUIGI PISCOPELLO

L'anno 2020 è stato per me un anno di cambiamenti e di conferme. Un anno in cui sono passato dal distretto di Udine, di cui ringrazio tutte le persone per il positivo lavoro fatto assieme, a quello di Treviso 2, ritornando quindi in un'area logisticamente diversa e che è quella da cui ero partito e dove ho ritrovato miei ex collaboratori, ora divenuti capi vendita, e tantissime persone con cui ho passato l'80% della mia vita lavorativa in Folletto.
Treviso 2 è oggi una grande realtà e immediata e forte è stata l'intesa che si è creata con i miei attuali capi vendita, Crescenzio, Giusto, Livotto e Vittorelli, con cui abbiamo impostato un percorso di crescita in un anno difficile, denso di problematiche esterne, ma che mi hanno fatto capire ancora di più il valore e la grande forza d'animo di questi uomini.
Ormai siamo a fine anno; auguro quindi a tutti i collaboratori del distretto un sereno Natale, con la speranza che il 2021 sia un po' più clemente con tutti noi.

Comunque vada, sono certo che tutte le difficoltà che ci stiamo trovando davanti non faranno altro che rafforzarci e, di conseguenza, ci permetteranno di guardare al futuro con una maggior consapevolezza e un animo risoluto. La nostra forza, infatti, ci porta sempre oltre ogni ostacolo!

Buon Natale a tutti voi che mi state leggendo a alle vostre famiglie.

TRIESTE
FORTUNATO BUONO

Questo spazio mi offre l'occasione perfetta per ringraziare tutto il distretto per il meraviglioso anno trascorso insieme: un 2020 caratterizzato da varie novità, tutte all'insegna della crescita, perché a settembre si è aggregato al distretto di Trieste il gruppo del capo vendita Brunetto Capanni Basso de Marc, a cui rivolgo un caloroso benvenuto, e perché abbiamo festeggiato la partenza del gruppo dell'agente major Alessio Buono. E non posso fare a meno di ringraziare il capo vendita Fabio Russi ed il suo gruppo, nonché il capo vendita Massimiliano Ledda ed il suo gruppo, il quale mi ha permesso di sviluppare l'agente major.
Ma non voglio che il mio scritto diventi un elenco di nomi e numeri. Ci sarà l'occasione giusta per esaltare chi nel 2020 si è particolarmente distinto.

Qui vi voglio accomunare tutti in un abbraccio e in un «grazie!» di cuore, perché nonostante le difficoltà causate dalla pandemia, abbiamo costruito un 2020 colmo di soddisfazioni. E non parlo solo in termini di numeri, ma anche della bella aggregazione che si è creata e della condivisione di obiettivi e soprattutto di valori che ci ha uniti.

Ed è con questi sentimenti nel cuore che, insieme con i capi gruppo, auguro a tutti voi e a tutti i vostri cari un felicissimo Natale ed un prospero 2021. Ringrazio il nostro capo zona, Antonio Testoni, e le impiegate dell'ufficio di Monfalcone, Lorenza e Anna Maria, per il supporto che mi danno sempre.
Grazie ancora da tutto il distretto di Trieste: siamo davvero pronti per un 2021 di grandi risultati.

Zona *Lynx*

GIUSEPPE MACRÌ

Talvolta è bello tornare bambini e credere alle favole. Credere che, in un qualche modo, anche solamente in parte, queste si possano realizzare. Perché è anche nelle favole che possiamo ritrovare la forza per andare avanti, vedere il successo persino dove c'è solamente buio e non restare come delle marionette appesi ai fili delle situazioni che ci circondano. Abbiamo vissuto dei momenti di grande cambiamento: non solamente con la pandemia che ci ha costretto a cambiare la nostra quotidianità e il nostro modo di lavorare, ma anche con il cambio alla direzione dell'azienda. Parto da quest'ultimo, dando un benvenuto alla nuova direzione con la quale si è aperto fin da subito un costruttivo canale di dialogo e di proficua collaborazione, improntato sulla reciproca fiducia per la crescita aziendale. Lynx è pronta, come ha dimostrato anche nel mese di settembre, a fare quel salto di qualità, imparando dalle nuove situazioni che si sono create e facendo leva su quella caparbietà che è caratteristica tipica di una squadra che da sempre ha lasciato il segno. Sono orgoglioso del nostro settembre perché abbiamo fatto un risultato importante. È stato come un "colpo di reni" davanti a una situazione che, probabilmente, nessuno si sarebbe nemmeno immaginata a inizio anno. Ma non sono del tutto contento: il buon risultato lascia spazio a degli ampi margini di miglioramento. Facciamo tesoro di tutto ciò che è successo e facciamo nostro il futuro.

«Come nella favola di Collodi non ci siamo affidati alle finte promesse del gatto e della volpe, ma abbiamo guardato alla concretezza delle azioni, con l'exploit di ben 27 promotori vendita junior che si sono misurati con successo con il "nostro" settembre.»

Il neo capo vendita del distretto di Frosinone Gianmarco Collepardo insieme con il capo zona di Lynx, Giuseppe Macrì.

Ammetto che è stato un settembre difficile: acquisire a 38 gradi senza abbandonare le mascherine non è stata una situazione semplicissima. Affidarsi al solo campanello per le vendite, dato che tutte le manifestazioni fieristiche sono state annullate, è stato un altro elemento che, un po', ci ha riportato alle origini, a quell'elemento essenziale che è **fare il porta a porta**. Non è mancata la determinazione. Non è mancata l'abnegazione per il lavoro, mettendo in campo tutti gli strumenti a nostra disposizione per fare il risultato; non è mancato neppure l'orgoglio di non lasciarsi sopraffare dagli eventi esterni. Come nella favola di Collodi non ci siamo affidati alle finte promesse del gatto e della volpe, ma abbiamo guardato alla concretezza delle azioni, con l'exploit di ben 27 promotori vendita junior che si sono misurati con successo nel "nostro" settembre. Il mio grazie a tutti coloro che non hanno lesinato impegno in questo periodo.
Per gli ultimi tre mesi dell'anno la sfida è stata quella di mantenere la "barra dritta", ovvero non affidarci alle scuse del momento, ma arrivare a centrare il budget e preparare la zona ad affrontare un 2021 da primato con un organico complessivo superiore alle 200 persone.
L'augurio è che quindi il Natale ormai prossimo ci possa far trascorrere dei momenti di serenità e raccogliere forze ed entusiasmo da immettere nel nuovo anno.
Auguri a tutta la Folletto… e sempre Forza Lynx.

Sempre "Forza Lynx" per Luigi Vassallo e il capo zona Giuseppe Macri.

CASERTA
ANGELO D'AGOSTINO

La mascherina, la distanza, il caldo, l'assenza di fiere e manifestazioni e il solo campanello. Di certo, non sono mancate le difficoltà la scorsa estate. Ma tra luglio e settembre, quest'anno il distretto di Caserta è riuscito a superare il risultato dell'anno scorso di ben 249 apparecchi.

Che dire? Siamo dei combattenti veri. Non ci intimoriscono le pandemie, non ci spaventano le situazioni nuove e non ci frenano le salite. Testa bassa, siamo stati capaci di scendere in campo, con concentrazione e motivazione, determinati a vincere ogni sfida.

Tutto questo ci deve rendere consapevoli della nostra forza: Caserta c'è. E il distretto è pronto a fare il salto di qualità, investendo sull'organico. Perché è solamente con una squadra compatta e ancora più numerosa che possiamo andare oltre; che possiamo affrontare con ancora maggior convinzione gli obiettivi che ci siamo dati.
La nostra "arma" migliore in questa situazione è un po' penalizzata. La mascherina ci costringe a "nascondere" quel sorriso che diventa magico in alcuni momenti; un sorriso capace di far aprire porte e infondere fiducia ed è necessario per instaurare quella relazione che è alla base del nostro lavoro. Inseriamo, quindi, nuove forze e potenziamo il distretto per iniziare il 2021 con un passo diverso, nonostante il Covid. L'anno nuovo ci attende, ma prima passiamo delle serene feste con le persone a noi care. Auguri a tutti e un abbraccio (seppur a distanza) a tutta la forza vendita, ai capi gruppo, al capo zona, ai colleghi capi distretto a tutti gli amministrativi della zona, in particolare a Manuela e Ciro.

CASSINO
MARCO VINICIO

Non avevamo di certo bisogno di una prova di forza per dimostrare, ancora una volta, la compattezza e la determinazione del nostro distretto. Perché, anche davanti

alla straordinarietà e alla complessità della situazione, Cassino ha saputo dare una risposta all'altezza. Nonostante il lockdown, nonostante le mascherine e il distanziamento, nella ripartenza abbiamo non solamente ripetuto i risultati dell'anno scorso, ma li abbiamo addirittura migliorati.

Non parlo solamente del fatturato, ma anche della capacità di crescita che il distretto ha saputo mettere in campo: abbiamo sviluppato un nuovo gruppo e, a livello di organico, ci attestiamo come distretto più grande d'Italia. L'obiettivo è andare oltre questo momento, superare le difficoltà, anche se spesso non dipendono direttamente da noi, e affrontare ogni giorno con la giusta determinazione e la consapevolezza di essere parte di una squadra compatta, con senso di appartenenza forte. Facciamo crescere il vivaio perché è da qui che passano non solamente la crescita del distretto tutto, ma anche le opportunità professionali.
Coriacei, determinati e convinti: passa da qui il futuro di Cassino. Ed è questo l'augurio che voglio rivolgere a tutta la forza vendita, ai capi gruppo e all'ufficio commerciale che ci supporta nella nostra attività. Auguri per un sereno Natale e per un nuovo anno ancora nel segno di Cassino. E come vi dico sempre: "Tutti per Cassino e Cassino per tutti".

FROSINONE
VITTORIO DE SANTIS

Il 2020 non è stato l'anno che avevamo in mente. A gennaio nessuno si sarebbe immaginato uno scenario come quello che abbiamo vissuto e che stiamo ancora vivendo. Abbiamo avuto un cambiamento profondo nel nostro modo di lavorare: tenere sottomano le autocertificazioni, nascondere il nostro sorriso sotto a una mascherina e salutarci a distanza, al massimo sfiorandoci con il gomito. Ma con quella mano sul cuore che mettiamo ogni volta che vogliamo dimostrare vicinanza a qualcuno, andiamo a ribadire l'importanza di metterci il cuore in tutto ciò che facciamo.

Da qui parte tutto. Perché la complessità del momento non ci ha fatto perdere di vista le cose importanti. Anzi, le ha rimesse al centro. Così è stato per la nostra famiglia e per la nostra azienda. Ci siamo resi conto dell'importanza di avere al nostro fianco persone care e dell'importanza di avere alle nostre spalle un'azienda solida e vicina.

Un'azienda che ha saputo intervenire per sostenere la forza vendita e che si è comportata quasi come una seconda famiglia, trasmettendoci energia. Dobbiamo essere solo contenti di quanto siamo riusciti a fare in questi mesi. Non è una consolazione, ma la realtà. Pensiamo positivo e ripartiamo con maggior convinzione e determinazione per fare ancora di più il prossimo anno. Ringrazio del lavoro svolto tutti i componenti del distretto di Frosinone: dai miei super capi vendita Marisa Belli, Giancarlo Tanzini, Piero Tirone, Francesca Datti e il neo capo vendita Gianmarco Collepardo, insieme a loro un grande ringraziamento a tutti gli straordinari agenti. Colgo l'occasione per augurare buone feste a tutti voi e alle vostre famiglie.

LATINA
MARIO FEUDO

Ci stiamo per lasciare alle spalle un anno senza dubbio molto particolare. Complesso, difficile e sicuramente faticoso per tutti noi. Ci siamo dovuti ripetutamente rimettere in gioco, rivedendo modalità e abitudini, con clienti restii ad aprirci la porta e a darci l'opportunità della dimostrazione. È stata una prova dura dalla quale usciamo stanchi ma più consapevoli. I nostri valori si sono rafforzati: oggi sappiamo con certezza che siamo parte di un'azienda solida e pronta a sostenerci. È una famiglia sulla quale possiamo sempre contare e che capisce le difficoltà che incontriamo quotidianamente. Sappiamo anche che occorre lavorare di più, avere presenza e costanza per raggiungere gli obiettivi importanti che ci siamo dati. Abbiamo fatto tesoro di nuove conoscenze tecnologiche che ci hanno aiutato nei momenti del lockdown. Non ultimo, abbiamo imparato che il cambiamento deve essere cavalcato (e non subito) per farlo volgere a nostro vantaggio.

Conoscenza, determinazione e volontà: è quanto ci chiede il nostro distretto per il prossimo anno. Ecco perché le prossime festività sono fondamentali. Ci servono per ricaricare le pile, ritrovare gli affetti dei nostri cari e così ripartire per un nuovo anno che, ci auguriamo tutti, possa essere più tranquillo e più "normale" rispetto a quello che stiamo per chiudere.

Auguri a tutto il distretto di Latina, dai capi gruppo a tutti gli agenti, e grazie per l'impegno messo in ogni momento. Auguri alla zona Lynx, al suo capo zona Giuseppe Macrì e a tutti i colleghi. Un augurio particolare al personale degli uffici commerciali, figure insostituibili che sono rimaste punto fermo anche quando "fuori" c'era il temporale. Ancora buon Natale a tutti.

ROMA 3
ERCOLE TOCCA

Provati, ma ancora più consapevoli delle nostre possibilità. La pandemia che si è abbattuta su tutti noi ha rappresentato una situazione di grande difficoltà sotto tutti gli aspetti. Ci è stata tolta la "terra sotto ai piedi", ci sono stati posti paletti e nuove regole di comportamento, è stato anche più difficile suonare il campanello, ma tutto questo non ci ha fermato. Il distretto di Roma 3 è andato forte. Questo grazie ai quattro capi gruppo che non si sono mai arresi: a loro, seppur a distanza, dedico un grande abbraccio. Grazie a Mariano Pera, Alessandro Urso, Lucrezia Martino e Giada Stefanini che a Natale darà alla luce una bambina. Siamo tutti in grande attesa.
Il risultato del settembre non è per nulla scontato: vista la situazione, siamo riusciti a ripetere il dato dell'anno scorso, mettendo in campo una grande determinazione. Non è solamente determinazione, ma arriva ad essere caparbietà il lavoro messo in campo da Mariano Pera che, partendo da una manciata di agenti, è riuscito a costruire un gruppo solido con 10-12 persone.
Un vero capolavoro di offerta professionale. Sul fronte dei capi gruppo, significativa la testimonianza che Lucrezia Martino ci ha dato: i suoi 80 apparecchi a settembre dimostrano la convinzione e la concentrazione nel voler raggiungere i risultati. Non ultima, perché a lei non si addicono di certo i fanalini di coda, Paola Romoli: ci ha abituati a risultati stellari con primi posti di zona e podi nazionali. E anche in questo settembre non ha lesinato impegno: con i suoi 200 apparecchi si è riconfermata al vertice di Lynx, dando conferma di essere una grande donna e una grande professionista. Menzione particolare ad un promotore che, al suo primo mese di attività, ha raggiunto i 60 apparecchi. Complimenti a Sergio Panzironi, una promessa del distretto.

Da questa esperienza possiamo solamente imparare: nessuno e niente ci può fermare. Basta volerlo. È questo l'augurio che voglio rivolgere a tutta la forza vendita, ai capo gruppo e al personale degli uffici commerciali per le imminenti festività natalizie.

Ringrazio il nostro capo zona, Giuseppe Macrì, persona di grande spessore umano e professionale che, pur nella distanza, ha saputo esserci vicino portandoci a tirare fuori il meglio di noi stessi. Per la chiusura di questo 2020, l'obiettivo è già stabilito: crescere. Far crescere il nostro distretto investendo molto sull'organico.

Zona *Lyra*

STEFANO SANTINI

Arrivare alla guida di questa stupenda zona a febbraio, non aver avuto neanche il tempo di insediarmi ed essermi trovato ad affrontare l'emergenza del Covid, è una cosa che non scorderò proprio mai. Ma non tanto per la situazione in sé, quanto per quello di buono che mi è stato permesso di costruire in quei mesi, in cui sono riuscito a conoscere e a lavorare davvero a fondo con tutti i miei nuovi collaboratori, entrando nel vivo dei distretti e di ogni singolo gruppo.
E, così, ho visto confermata la mia migliore speranza: quella di lavorare con persone di grandi qualità umane e professionali, dai solidi valori e che nei fatti hanno dimostrato un profondo attaccamento alla nostra Folletto.
Perciò credetemi se dico che sono orgoglioso di rappresentare come responsabile la zona Lyra, che, come si è riaperto lo spiraglio del lavoro, è ripartita alla grande, centrando da subito ottimi risultati e chiudendo un incredibile settembre, in cui abbiamo eguagliato il risultato dello scorso anno, senza partecipare a nessuna fiera, manifestazioni che in questa zona hanno sempre dato risultati importanti, e con quattro giorni lavorativi in meno.

Sono orgoglioso di rappresentare come responsabile la zona Lyra, che, come si è riaperto lo spiraglio del lavoro, è ripartita alla grande, centrando da subito ottimi risultati e chiudendo un incredibile settembre

In questo primo anno assieme abbiamo costruito rapporti veri, schietti e proficui con i capi distretto e i capi gruppo, che ringrazio ad uno ad uno per l'impegno profuso e la disponibilità che mi hanno accordato: il rapporto che si è creato è la migliore base per un futuro di successi professionali e personali che, ne sono certo, ci aspettano.
Fatto ancora più importante, da subito, cioè sin dal mese di febbraio, abbiamo preparato bene il terreno e la programmazione per ottenere il massimo dagli affiancamenti sul campo dei nuovi collaboratori e ora stiamo operando davvero bene per l'inserimento delle persone, tutti convinti che proprio sul reclutamento si gioca la vera sfida di domani. Quello dell'offerta professionale è un campo su cui ci stiamo muovendo nel giusto modo, per costruirci solide basi di crescita e che esploderà ancor di più nel corso del 2021.
Con questo auspicio, i miei migliori auguri per le prossime festività e l'anno nuovo, a tutte le donne e gli uomini della zona e alle loro famiglie, nonché alle impiegate dei vari uffici, la cui preziosa collaborazione è sempre accompagnata da una disponibilità che ci scalda il cuore.

ALESSANDRIA

ALESSANDRO CAVANNA

Con una crescita dei ragazzi che si migliorano giorno dopo giorno e i risultati incredibili che abbiamo centrato, su tutti il record del distretto di settembre, con 2.380 apparecchi versati, posso tranquillamente affermare che, pur in mezzo alle difficoltà che tutti conosciamo e nonostante un organico al momento contenuto in 25 persone, per noi l'anno è andato bene.
E si sta anche chiudendo nel modo giusto, visto che tra ottobre e novembre abbiamo inserito 5 nuovi collaboratori.
Certo, il nuovo stop imposto dalla situazione sanitaria un po' ci rallenta, ma il percorso disegnato con il capo zona, su cui siamo incamminati e che mira ad incrementare la qualità dei nuovi entrati, è certamente destinato a proseguire.
In questo strano finale d'anno stiamo ponendo una forte attenzione a supportare tutta la nostra forza vendita, che soprattutto a settembre è stata straordinaria, guidata dall'incredibile lavoro fatto da tutti i capi gruppo, Alessio Marchese, Fabio Varano, Edoardo Rapallo, Marco Garrè e Fabio Chinigò, come dimostra il fatto che ognuno di loro ha centrato e vinto i suoi obiettivi. Una menzione speciale al gruppo Chinigò, che ha primeggiato nel distretto con 900 apparecchi versati, confermando tutte le qualità personali del capo vendita e dei suoi uomini, tutti andati ad obiettivo, vincendo così il viaggio di settembre.
E un ringraziamento di cuore per l'impegno profuso e i risultati raggiunti a tutti gli agenti, i pv e i nostri pvj, con complimenti speciali a Alex Sherif che, al suo secondo mese di lavoro, ha versato i suoi primi 100 apparecchi.

Un pensiero riconoscente e un «grazie!» va alle famiglie di ognuna delle donne e degli uomini della nostra forza vendita, che da sempre ci sostengono, dandoci quella forza e quella tranquillità necessarie per affrontare al meglio la professione e che in questi momenti, in cui la paura che si sente nel mondo esterno ti può attanagliare il cuore, sono un porto sicuro davvero di supporto a ognuno di noi.

Con un grato pensiero finale alle nostre amministrative, che ci affiancano quotidianamente con sempre grande disponibilità, auguri a tutti per delle festività di fine d'anno serene e per un futuro che, sono certo, sarà più che positivo per ognuno di noi.

GENOVA 1

FERRARI ALBERTO

Parto con gli auguri a tutti di buone e serene feste natalizie per salutare un 2020 che non scorderemo mai. E non sto parlando del Covid, ma delle tante cose positive successe nel distretto e nella zona, a partire dall'arrivo del nuovo capo zona Stefano Santini, fatto che ha regalato a ognuno di noi la possibilità di lavorare con una persona che con la sua semplicità, il suo entusiasmo e le sue grandi competenze ci ha dato una grande iniezione di tranquillità e sicurezza. Poi, a febbraio, nel mio distretto si è trasferito da Savona il gruppo di Claudio Galia: una persona con cui da subito mi sono trovato molto bene, che ha intorno uomini di qualità e con cui, già dopo pochi mesi di lavoro insieme, stiamo ottenendo degli ottimi risultati, sia in termine di attività sia di inserimenti. Da giugno ad oggi, infatti, nel suo gruppo sono entrati sei nuovi pvj, e questa crescita dimensionale ci ha permesso di staccare Mario Nuredini che da ottobre ha iniziato una nuova esperienza da agente major. Gli auguro che questa promozione sia il primo passo verso grandi e importanti risultati, che è sicuramente in grado di raggiungere perché alle forti capacità umane e professionali unisce sempre un grande impegno: forza Mario! E sempre in fatto di novità, a novembre ho dato il benvenuto nel distretto al gruppo di Massimo Cricuoli: anche in questo caso abbiamo messo a punto programmi che permetteranno a lui e ai suoi uomini di togliersi grandi soddisfazioni.
Una piccola riflessione sul Covid è d'obbligo: con il lockdown primaverile, che ci ha impedito di lavorare ma anche col fatto che, una volta tornati sul campo, ha permesso di evidenziare quanto tutti gli uomini del distretto sono stati

Dalle ZONE

fantastici nell'ottenere grandiosi risultati anche in una situazione ambientale oggettivamente non facile.

Situazione che si è fatta ancora un po' più complicata a fine anno, a causa della recrudescenza dell'emergenza sanitaria: l'augurio è che i contagi diminuiscano il più velocemente possibile, sia per il bene di tutto il Paese, sia perché noi si possa tornare alla nostra attività, per dimostrare ancora una volta la nostra forza, la nostra determinazione e le nostre capacità. Forza Genova 1, forza Lyra, forza Italia.

GENOVA 3
ELIA FASCE

Quando con una situazione come quella che tutti purtroppo viviamo e senza alcuna manifestazione fieristica a disposizione si chiude il settembre con lo stesso risultato dello scorso anno, non si può che essere soddisfatti. È stato un periodo positivo, venuto in un anno di profondi cambiamenti per il mio distretto, che da novembre ho ricodificato da Genova 5 al nuovo Genova 3, con l'organico sostanzialmente rimasto sui livelli di sempre grazie all'inserimento di nuovi promotori e una nuova strutturazione dell'assetto che, ora, è davvero competitivo e pronto a fare il grande salto, grazie ad un dosato mix di entusiastiche giovani forze e di "vecchi" agenti di grande esperienza. Abbiamo due nuovi agenti major, Daniel Marchese e Mattia Scotto, che a settembre hanno versato 105 e 106 apparecchi, che nel tempo si sono sempre distinti tanto in zona quanto a livello nazionale e a cui do un caloroso benvenuto nel nuovo incarico, dove sono sicuro che faranno un ottimo lavoro. Grazie anche ai capi vendita Giovanni Di Bisceglie e Marco Petrini, che mi hanno dato la possibilità di staccare i 2 major e a cui voglio fare un encomio per il loro grande settembre. Venendo ai risultati individuali di settembre, meritano una citazione gli agenti Abaz Cukali, 186 apparecchi, Alba Gomez, 89 e Christofer Briones, 66; grande il risultato del pvj Hasna Zouvine, che al suo terzo mese di lavoro ha versato 60 apparecchi. E «grazie» al promotore Maurizio Dal Bianco per il lavoro fatto.

Per fine anno ci siamo dati tutti assieme l'importante obiettivo di portare il distretto a 28 unità e spero proprio di averlo già raggiunto mentre mi state leggendo. Sono certo che il traguardo è nelle nostre possibilità, così come sono sicuro che il 2021 sarà per noi il trampolino per palcoscenici importanti.

Con queste prospettive, auguro un felice Natale a tutti i lettori, ma soprattutto ai componenti del distretto di Genova 3 e alle loro famiglie.

LA SPEZIA
SERGIO CUPIDO

Considerando quanto abbiamo realizzato in questo 2020, se la situazione ambientale torna alla normalità, sicuramente voliamo. Come del resto, credo, farà la Folletto in tutta Italia. L'anno, infatti, si sta chiudendo con un risultato buonissimo e ci manca davvero poco a bissare quello dello scorso anno, quando abbiamo potuto lavorare dodici mesi interi.

Il distretto nel 2020 è cresciuto, aumentando l'organico e la produzione, passando da 18 a 27 uomini e, grazie ad un progetto che è partito a gennaio e in cui abbiamo creduto tutti, con un gran lavoro di squadra abbiamo posto le basi per sviluppare due nuovi gruppi, che partiranno a gennaio. Saluteremo quindi il 2021 incrementando ulteriormente l'organico, perché in questi ultimi due mesi dell'anno dovremmo riuscire ad inserire qualche nuovo promotore, e passando da due a quattro gruppi. A quelli storici di Stefano Severino e Marco Comis, infatti, si aggiungeranno quelli dei due agenti major Fabio Benvenuti e Andrea Mori, a cui auguro tanti successi. Per la crescita dei due major devo ringraziare di cuore Marco Comis, nel cui gruppo sono cresciuti i due futuri capi vendita: la sua è stata un'attività determinata e condivisa nel corso di tutto l'anno, al pari di quella di Stefano Severino, e grazie a loro la forza vendita è rimasta coesa, determinata e ha superato brillantemente ogni difficoltà.
La struttura più forte ci ha aiutato a chiudere un settembre a buonissimi livelli, con un gran lavoro di gruppo e festeggiando tutti assieme il primo record di Lorenzo Denevi, un promotore che è con noi esattamente da un anno e che ha chiuso il mese con 113 apparecchi versati. Un benvenuto, quindi, al 2021, quando sono certo che centreremo obiettivi importanti. Con questa promessa, auguri di serene feste a tutta la forza vendita, ai colleghi, al capo zona e a tutte le impiegate, in particolare a Ilaria, che sta supportando con grande disponibilità e costante impegno la crescita del distretto di La Spezia.

ASTI/PAVIA
CARLO BONETTI

In tanti anni di lavoro in Folletto non mi era mai capitato di vivere quello che è successo nel 2020: mi riferisco al lockdown, che ci ha fermati per due mesi e mezzo, e anche a quanto è tornato ad accadere in novembre.

Ma nonostante l'emergenza, abbiamo reagito con equilibrio e determinazione, facendo tutto il possibile per portare a casa il risultato.

E per questo ringrazio vivamente i miei capi gruppo, Emiliano Fusaro, Alessandro Muggianu, Cristian Restaino e Graziano Cabrini, i quali tante volte hanno sostenuto anche me.
Ma com'è stato l'anno del distretto di Asti/Pavia? Siamo partiti subito bene con gennaio e febbraio, per poi segnare un giugno, luglio e settembre eccezionali. Nel dettaglio, il gruppo Fusaro si è rinnovato, è cresciuto nell'organico e nell'attività e, oggi, è il primo del distretto, con cinque appuntamenti al giorno per ognuno dei suoi collaboratori. Insomma: il futuro è raggiante!
Nonostante tutte le difficoltà che possiamo immaginare, il gruppo Restaino è cresciuto fortemente in organico e oggi è composto da 12 agenti… siete in dodici, e non è finita qui, perché se mettete a posto anche la media pro-capite e arrivate ai cinque appuntamenti al giorno, gareggerete con i primi gruppi d'Italia. Che dire del gruppo Cabrini? È un esempio di impegno, capacità professionali di alto livello e serietà nei confronti dei clienti. La media dei componenti del gruppo è eccellente e a

settembre è stata di ben 132 apparecchi. Complimenti vivissimi! Grazie, infine, al Gruppo Muggianu per tutto il contributo che avete dato. Anche voi nelle difficoltà mi avete seguito, in particolare durante il lockdown di marzo. Per motivi legati allo sviluppo della zona, che ovviamente ho condiviso, purtroppo vi devo salutare perché vi trasferite nel distretto di Alessandria: in bocca al lupo per il nuovo impegno, con l'augurio di ottenere il massimo delle soddisfazioni professionali: non vi manca niente per raggiungerle.
Un ringraziamento particolare all'agente Paola Maradini; per le performance, visto che da sempre è in classifica nazionale e quest'anno finirà tra i top 15, inoltre da un sondaggio fatto dall'azienda è risultata la migliore in Italia come "qualità", cioè soddisfazione dei clienti. Secondariamente, e soprattutto, per l'esempio che dà a tutti ogni giorno, anche a me. Poter avere nel distretto una collaboratrice così è, oltre che un regalo, un grande onore!
Concludo augurando a voi che mi leggete e alle vostre famiglie ogni bene. E anche se il Covid ci rompe le scatole, noi della Folletto non molliamo mai!

SAVONA
FEDERICO PALAZZO

Dopo dodici anni in cui ho contribuito come capo vendita alla costruzione e ai successi del distretto di Savona, sono stato chiamato a guidarlo dal primo marzo di quest'anno, quindi in un momento che, come tutti sappiamo, è stato particolare per l'intero Paese. Ma la situazione ambientale non ha tolto nulla né all'emozione e all'orgoglio provati per questo nuovo incarico né al lavoro che abbiamo da subito impostato con tutti i collaboratori, gli agenti anziani e i capi vendita, che mi stanno sostenendo e accompagnando nella nuova avventura. Le persone che ho intorno sono tutte di altissima professionalità, hanno forti capacità lavorative e una grande caratura morale; il fatto di conoscerle da tempo mi ha permesso di valorizzarne i talenti e le potenzialità, con il risultato che abbiamo subito consolidato i parametri del distretto e migliorato i dati di vendita e delle varie attività, su tutte quella dell'offerta professionale.
Tutto questo ci ha portato a chiudere un grandissimo mese di settembre, grazie all'impegno e alla costanza della forza vendita e alla squadra dei capi vendita, che ringrazio davvero per l'importante e insostituibile lavoro quotidiano: Lorenzo Panza, Sacha Siccardi e l'agente major Marco Salemi. Il lavoro e lo sviluppo è proseguito con costanza anche nei mesi successivi e proprio a novembre per Salemi è arrivata la nomina a capo gruppo: auguri, complimenti e che questa promozione sia da stimolo per nuovi, importanti risultati.

«Crescita», sia nei capi sia nell'organico, è la parola chiave che contraddistinguerà il mio distretto nell'arco di tutto il prossimo 2021 che, sono sicuro, ci vedrà protagonisti ai più alti livelli.

E con questo auspicio, cari auguri a tutti i collaboratori, alle amministrative, ai colleghi, al capo zona, che ringrazio sia per credere nelle mie possibilità sia per il costante e fattivo sostegno, e alle loro famiglie.

Zona *Minerva*

VITTORIO MILICI

Eccoci arrivati alla fine di un anno particolare, in cui siamo partiti a gennaio con il distretto Como 4 di Marco Della Vedova, il distretto Como 1 di Domenico Bergamo e il distretto Como 2 di Massimo Nava e con il ricongiungimento ai grandi distretti di Monza 2 di Giuseppe Alcamo e di Monza 1 di Giuseppe Brittanni. L'anno è cominciato molto bene, in positivo su due obiettivi molto importanti: l'organico e il budget. Purtroppo lo stop avuto tra marzo e maggio ha rallentato i risultati. Ma a giugno siamo riusciti a riprenderci molto bene e a raggiungere e superare il traguardo dell'organico e del budget.

«A giugno siamo riusciti a riprenderci molto bene e a raggiungere e superare il traguardo dell'organico e del budget. Complimenti a tutti noi della zona Minerva!»

Complimenti a tutti noi della zona Minerva!
Nel mese di settembre è nato un nuovo capo gruppo, che da subito con il suo gruppo ha ottenuto splendidi risultati: complimenti e bravo ad Andrea Suozzo del distretto Monza 1. Complimenti e bentornato anche ad Alessandro Di Maiolo, una persona speciale, che ha ripreso il suo percorso ricominciando nel ruolo di agente major nel distretto Como 4. Benvenuto, inoltre, a Domenico Colombo, un collega e amico che si è trasferito da ottobre nella zona Minerva.
Sto vivendo un ottimo momento professionale e sento che se non ci saranno ulteriori chiusure totali riusciremo a terminare in modo concreto quest'anno particolare.
Ringrazio tutta la sede di Milano per il supporto e auguro a tutti loro buone feste. Grazie agli uffici di Osnago e Cadorago per l'ottimo lavoro e per la stupenda aggregazione avuta nel corso dell'anno.
Auguro buone feste ad ognuno di voi, pvj, agenti, agenti major, capi gruppo, capi distretto e fantastiche impiegate. E, ovviamente, alle vostre famiglie.

COMO 2
MASSIMO NAVA

Siamo arrivati alla fine di un anno davvero strano e particolare, caratterizzato da vicissitudini esterne ed interne, ma in cui il distretto di Como 2 ha positivamente salutato alcuni cambiamenti importanti e ha dimostrato, nei fatti, la sua coesione e la sua grande forza di volontà. E se da un lato abbiamo dovuto salutare Massimo Zeni, che dopo ben 8 anni di collaborazione ha deciso di lasciare il ruolo di capo vendita, e a cui va il mio saluto e il mio convinto ringraziamento per quanto fatto in questi anni di lavoro insieme, dall'altro abbiamo festeggiato l'arrivo di un nuovo capo gruppo: Alessandro Corona, uomo di forte personalità, dalle grandi capacità di aggregazione e che ha già dimostrato nei fatti di avere tutta l'intenzione e le idee chiare per costruire un forte gruppo.
Corona diventa il mio terzo alfiere e sono certo che mi darà le soddisfazioni e i

risultati che sanno portare i miei capi vendita storici: Lorenzo Airoldi, che voglio ringraziare per la costanza quotidianamente dimostrata e la forte volontà di crescere, obiettivo che sicuramente centrerà, e Elio Pirovano, a cui sono grato per la collaborazione dimostrata durante tutto il corso dell'anno.

Un grande ringraziamento di cuore va anche a tutti i miei agenti, che sono stati davvero uniti nel sostenere il distretto, anche nei momenti difficili, e che hanno chiaro che la crescita di tutti noi passa dalla costanza e dall'applicazione del metodo ma, soprattutto, dalla capacità di creare relazioni e di mantenere vivi e fecondi rapporti con le persone.

Grazie quindi a tutte le persone del distretto e della zona Minerva e auguri per un sereno Natale, anche a ciascuna delle vostre famiglie.

COMO 4
MARCO DELLA VEDOVA

Questo strano 2020 è stato il mio primo anno completo alla guida del distretto di Como 4 e, nonostante le difficoltà e i problemi che tutti abbiamo dovuto affrontare, mi sento di poter tracciare un bilancio positivo, soprattutto per l'ottimo clima che si respira nei gruppi e nell'intero distretto, con tutte le persone che hanno contribuito al meglio per raggiungere risultati davvero significativi.

Siamo più che una bella squadra. Siamo una tribù, che parla lo stesso linguaggio, condivide i medesimi valori, si comprende e si aiuta reciprocamente, si sposta in armonia e ha la sua vera forza nella coesione.

Grandissimo è stato ed è il contributo portato alla creazione di questo clima dai miei tre capi vendita, Francesco Casuscelli, Giorgio Baragiola e Manuele Tettamanti. E da quest'ultimo gruppo, a fine anno si staccherà Alessandro Di Maiolo, che ha concluso il suo percorso da agente major e porterà a quattro i gruppi del distretto. Sono certo che saprà fare bene, al pari dei suoi colleghi. Una certezza che mi deriva dall'importante e quotidiano lavoro di squadra che abbiamo saputo mettere in campo sull'offerta professionale e che ci ha permesso di toccare a novembre il record di 30 agenti. La nostra tribù è cresciuta in un giusto mix di nuove promesse e di "storiche" conferme e a ottobre ha accolto tra le sue fila Domenico Colombo, fortissimo agente proveniente dal distretto di Novara, che qui a Como 4 troverà il terreno fertile per mantenere e migliorare le sue performance. Anche sul fronte della produzione ci sono arrivate importanti conferme. In particolare a settembre, quando abbiamo raggiunto i 1.680 apparecchi sfiorando il record. E in un anno in cui non c'è stata alcuna fiera, manifestazioni che funzionano sempre da acceleratori, questo è davvero un ottimo risultato, per il quale voglio ringraziare ad una ad una tutte le persone del mio distretto.
Con la certezza che il 2021 ci vedrà fare ancora meglio, da tutti i punti di vista, auguri di un sereno Natale a tutta la mia forza vendita, ai capi gruppi, ai miei colleghi, al capo zona e alle impiegate dell'ufficio di Cadorago, Tiziana, Anna e Patrizia, che mi aiutano molto, specie nel lavoro di ufficio, facendo sempre più di quanto compete loro.

MONZA 1
GIUSEPPE BRITTANNI

Quando mi leggerete saremo prossimi a festeggiare Natale e la chiusura di un anno.

Un anno particolare, un anno che non mi sarei mai immaginato di vivere con una pandemia che ha coinvolto l'intera nazione. Ma siete stati grandi e capaci di adattarvi e organizzarvi in ogni situazione che vi è capitata. Anche i dati ci hanno dato ragione, sia in termine di crescita di organico sia produttiva.

Nel mese di settembre 2020 è partito un nuovo gruppo (Andrea Suozzo) e voglio complimentarmi per l'eccellente lavoro portato a termine sia dal capo vendita sia da tutti i collaboratori che lo compongono.
Complimenti anche a tutti i nuovi promotori che hanno permesso al distretto, nel mese di settembre, di centrare pienamente il budget.
Palando di questo mese così speciale, voglio menzionare e ringraziare risultati speciali: agente Lorenzo Longhi, 102 apparecchi; promotore Marta Bordonali, 117 (record personale); capo vendita Andrea Suozzo, 113 (personali); agente Cristian Patriotta, 144 (record personale). E, per finire, Gabriella Argero, 232 apparecchi versati (ennesimo record personale).
Un «bravi!» ai miei magnifici capi vendita: Giuseppe Miceli, Luigi Casurci, Gabriele Galimberti, Andrea Suozzo. Siete fantastici, sempre pronti e disponibili a portare avanti un metodo consolidato, ma anche ad apprendere le nuove tecnologie che oggi ci stanno investendo. Grazie per la vostra grande disponibilità al cambiamento.
Un grazie a nome di tutto il distretto va alle magnifiche impiegate, Margherita e Tiziana, per la grande disponibilità e professionalità che ci permettono di svolgere al meglio il nostro lavoro sul campo. Grazie ragazze! Un ringraziamento a nome di tutto il distretto al capo zona Vittorio Milici. E, per finire, a voi tutti che mi state leggendo, buon Natale e buon anno.
Grande distretto Monza 1!

MONZA 2
GIUSEPPE ALCAMO

Anno 2020: un anno che sicuramente ricorderemo per tutta la vita e che un giorno ci farà dire: «ce l'abbiamo fatta. Ne siamo usciti più forti di prima!». È stato veramente importante, in momenti come questi, come del resto nel passato, far parte di una grande famiglia e di un'azienda che non ci ha mai fatto sentire soli e che ci ha dato sempre fiducia e sicurezza per il futuro. E oggi più che mai sono davvero grato di quel momento, nel lontano 1995, in cui ho scelto di far parte di questa grande organizzazione.
In questo anno sono cambiate tante cose. Innanzitutto la zona in cui abbiamo lavorato negli ultimi tre anni, che ci ha fatto crescere ancora di più, e per questo ringrazio il capo zona, i capi distretto e tutte le fantastiche impiegate con cui abbiamo collaborato.

Siamo tornati nella zona in cui siamo nati, che ci ha accolto nel miglior modo possibile, facendoci sentire parte integrante del nuovo progetto. Sono davvero orgoglioso di tutti i collaboratori del distretto Monza 2, che nei vari cambiamenti che hanno dovuto affrontare e nelle grandi difficoltà ambientali in cui si sono trovati, hanno dimostrato con i fatti, una volta di più, il loro grandissimo valore umano e professionale.

Grazie a tutti. Dai fantastici capi vendita, vero cuore, ritmo ed esempio del distretto, a tutti i pvj, i promotori e gli agenti, che hanno davvero dato il massimo. Tutto questo impegno si è concretizzato nel magico settembre, che è la finale di Champions League,

in cui abbiamo versato 2.378 apparecchi. E pur non essendo il record del distretto, per tutti gli ostacoli e le difficoltà del momento, lo giudico il miglior settembre mai fatto.
Partiamo dal gruppo Tagliabue (recordman nazionale), che con 811 apparecchi ha confermato di non sbagliare mai le finali e con la sua motivazione ed esempio ha trascinato il gruppo a questo grande risultato. L'impegno e l'unione di tutti è stata esemplare e si sono distinti Tommaso Santoro, con 177 apparecchi, Antonio Re, 199, Flavio Molinari, 173 e Mara Gnecchi, 87. Grazie a tutti, siete stati un esempio di professionalità e cuore.
Ottima anche la performance del gruppo Parravicini, con ben 230 apparecchi conseguiti, di cui 100 del capogruppo, che ha vinto la sua sfida personale. Complimenti di cuore anche al gruppo Brusaferri che, se pur nato da non molto, è ormai diventato una certezza: grinta e volontà contraddistinguono il suo capo gruppo, Luca Brusaferri, che è ormai un maestro nell'insegnare il mestiere. Infatti, nel gruppo si sono contraddistinti due nuovi entrati, che hanno fatto il loro record: Francesco Costa, 100 apparecchi, e Massimo Nava, 88 apparecchi; non da meno le due guerriere del gruppo, Caterina Lauriola, 86 apparecchi, e Sillania Cechinel, 74 apparecchi. E non poteva mancare il mostro mito, Flavio Trinca, con i suoi 85 apparecchi, e Domenico Calarco, 70 apparecchi. Bravissimi tutti!
Grazie anche al gruppo di Silvana Combi, che ha totalizzato 186 apparecchi, di cui 100 scritti dal capo gruppo, dimostrando ancora una volta la sua professionalità e il credo di non mollare mai. Infine l'ultimo gruppo del distretto, che è nato da poco e che ha un potenziale enorme, basti pensare che in cinque hanno scritto 527 apparecchi: li guida Sonny Macan, che con il suo esempio e la sua forza, lavorando insieme ai suoi collaboratori, li ha portati al traguardo, scrivendo personalmente 173 apparecchi: un vero uragano! Bravissima Miriam Brioschi, al secondo mese di lavoro, con 105 apparecchi (grazie panini) e non da meno Alessio Giacalone, un altro ragazzo "nuovo", che con i suoi 86 apparecchi ha fatto un risultato fantastico: complimenti. Non per ultimo, una conferma e un grande risultato per Benvenuto Adolfo, 130 apparecchi, che dopo tanti anni di lavoro ha dimostrato a sè stesso che dandosi obiettivi importanti non è secondo a nessuno.
Un ultimo ringraziamento lo voglio fare a Tiziana e Margherita, le nostre fantastiche impiegate che ci aiutano e ci sopportano sempre.

Per il futuro, sicuramente ci aspettano sfide difficili e importanti, ma il valore umano e professionale dimostrato in uno degli anni più difficili dal distretto di Monza 2 non mi fanno perdere il credo e la speranza, perché volere è potere.

Colgo infine l'occasione per fare gli auguri per un sereno Natale a tutta la Folletto.

Zona *Orione*

LODOVICO BRUZZO

Il 2019 ci sta lasciando e fervono gli ultimi preparativi per la serata. Gli amici, il veglione, il vestito e la cura dei particolari: tutto perfetto per una grande festa. Bisogna divertirsi, esorcizzare il passato e prepararsi a ricevere alla grande il 2020! Iniziano i festeggiamenti, i trenini, le risate, le lenticchie, il vischio, i soliti scontati messaggi di auguri, la promessa di un anno migliore di grande successo. E, finiti i festeggiamenti, alla ripresa del lavoro, il 2 gennaio noi di Orione ci siamo presentati carichi e motivati per dare corso ai programmi meticolosamente studiati. Abbiamo iniziato alla grande: un saldo positivo di organico di +20, alcuni nuovi gruppi, due nuovi distretti. Il primo subito, a gennaio, Milano 3, sotto la guida di Mirko Pavoni; l'altro a marzo, Milano 1, affidato a Alfonso Giglio. Insomma, siamo partiti con i botti, con i migliori presupposti per fare un grande anno.

Capacità, reattività, resilienza, flessibilità: questo è quello che ha saputo fare Orione. E lo ha saputo fare splendidamente.

E se a gennaio nelle sale cinematografiche fosse arrivata l'ennesima pellicola americana di fantascienza, piena di effetti speciali, magari intitolata «Lockdown», forse avremmo anche trovato il tempo di andare a vederla, per poi ritrovarci con gli amici davanti all'immancabile fumante pizza notturna a commentare sarcasticamente la fantasia onirica di sceneggiatori e regista. Mi par di sentire i nostri commenti: «ma va là, una cosa del genere non potrà mai succedere. Il mondo oggi non si ferma». E a marzo quei commenti li abbiamo sentiti davvero: «Milano non si ferma». La Milano caotica, concentrata, sempre in sbattimento, impegnata a fatturare e a far girare la fresca. «Milano non si ferma», abbiamo sentito gridare. Poi tutti sappiamo com'è andata.
Covid-19. Chi lo conosceva? Chi sapeva dove si trovava Wuhan? Ci sembrava tutto molto distante da noi. Poi abbiamo scoperto Codogno, che da amena località della bassa Lodigiana è diventata in pochi giorni, suo malgrado, conosciuta in tutto il mondo. La distanza sociale, la mascherina, il paziente zero. Covid-19. Niente più come prima.
Durante il lockdown pensavamo: come sarà la ripresa? Come sarà tornare dai nostri clienti, soprattutto nella nostra zona, una tra le più colpite d'Italia? Tanti pensieri, tante supposizioni, tante perplessità. E, invece, come per magia, seppur con fatica, sembrava di avere Tony Dallara a farci da colonna sonora: «come prima, più di prima, ti amerò». Perché i nostri clienti, ancora una volta, ci hanno dimostrato quanto ci amano. E noi, ancora una volta, siamo stati molto bravi a prepararci al meglio dal punto di vista professionale per farci amare.
Capacità, reattività, resilienza, flessibilità: questo è quello che ha saputo fare Orione. E lo ha saputo fare splendidamente. Se a fine gennaio qualcuno avesse parlato di colloquio a distanza, di video chiamata, di video dimostrazione, di ordine digitale, probabilmente sarebbe rinata la santa Inquisizione e risorto il confessore del re, Tomás De Torquemada, che lo avrebbe condannato al rogo per eresia e blasfemia. E il nostro mondo, il mondo Folletto, avrebbe applaudito alla giusta ed esemplare punizione, affinché fosse da monito per le generazioni future. Oggi, invece, con grande capacità e flessibilità, siamo usciti dalla nostra zona di comfort e tutto questo ci ha resi più ricchi e capaci di affrontare le sfide future.
Ora possiamo dire di essere più forti e preparati professionalmente, perché oggi al nostro importantissimo e unico know-how – ripeto: unico e insostituibile – abbiamo aggiunto un importante tassello che ci rende ancora più moderni ed appetibili a tutte quelle persone che vorrebbero

conoscerci ma, poi, argomentano: “io però non sono mai a casa”, “ma il porta a porta non so se”, “veramente preferisco online”.
E così, sulle note di Tony Dallara, la ripresa è stata molto positiva. Tanto che se confrontiamo la produzione dei mesi di giugno, luglio e settembre con quella dello stesso periodo del 2019, vediamo che la zona ha realizzato un +905 apparecchi. E a settembre, ne abbiamo versati 9.445. Il distretto di Lodi, con Renato Barbiero, ha realizzato un’ottima performance, con il miglior risultato di zona di 2.712 apparecchi. A seguire Milano 3, di Mirko Pavoni, con 1.570 apparecchi e Piacenza, di Giuseppe Tosetti, con 1.305 apparecchi. Molto positivo anche il lavoro del nascente distretto di Milano 1, di Alfonso Giglio, che ha realizzato 1.270 apparecchi. Tra i gruppi, ai primi posti con oltre 500 apparecchi, troviamo quelli di Lucio Alviggi (Lodi), 831 apparecchi; Alex Sampirisi (Milano 3), 740; Mario Landolfo (Lodi), 663; Fabio Magenes (Milano 2), 551; Carmelo Scianò (Milano 1), 550; Alessandro Martinelli (Milano 3), 525; Lorenzo Tarì (Milano 4), 504. Sono 24 i collaboratori che hanno realizzato oltre 100 apparecchi, tra loro si sono contraddistinti Davide Cuoccio (Milano 1), 302 apparecchi: Emanuele Nigro (Milano 3), 235; Gabriele Tarenzi (Piacenza), 216; Roberto Di Paola (Milano 2), 198.
Abbiamo avuto poco tempo per esultare, perché la realtà ci ha riportato all’interno di quel film, che ora non è più fantascienza, ma horror. Mentre scrivo ci siamo dentro in pieno. Ma ci stiamo già riorganizzando, perché in un momento molto delicato dell’anno il maledetto, microscopico virus non ci impedirà di andare avanti e, facendo tesoro di quanto già sperimentato, di affrontare l’attività e le difficoltà con maggiore consapevolezza e convinzione.
Da quest’anno ne usciremo, più forti e più convinti di prima. Perché il 2020 ci ha fornito la prova provata di quanto sia importante il canale che abbiamo scelto per arrivare al cliente: il campanello, a volte tanto vituperato. I grandi risultati ottenuti dopo il lockdown, infatti, sono stati realizzati esclusivamente “only drin drin”, e così sarà sempre, anche nel futuro. Se il Covid ce l’ha con noi, peggio per lui! Io so chi vincerà.
Ringrazio i capi distretto e i capi gruppo che, in un anno così difficile, hanno saputo mantenere alta l’aggregazione e lo spirito di appartenenza favorendo gli ottimi risultati realizzati. Senza dimenticare, in tutto questo processo, gli impiegati degli uffici commerciali, che ci hanno supportato al meglio nella gestione di un’attività sicuramente più complessa. Colgo l’occasione per fare a tutti gli auguri di un felice e sereno Natale e buone feste. Ma, mi raccomando: non fate brindisi all’anno nuovo… non si sa mai ☺.

Un caro saluto...

Marco Scarton *entra in Folletto nel 1998, ormai diversi kg fa. Frequentava la facoltà di Economia e Commercio, ma malandrina fu la Folletto e oggi abbiamo un dottore in meno ma un commerciale in più. Sposato con Silvia, circuita in tenera età. Lei, alla domanda “cosa ti ha colpito di lui?”: risponde “Di chi? Di Popo? (sì perché in famiglia lo chiamiamo così). Mi sono persa nell’azzurro profondo dei suoi occhi”. Da questa vertigine tipo laguna blu nascono Mattia e Viola, dei quali si tatua sul braccio le iniziali.*
Lui essendo un personaggio iperattivo multitasking ovviamente non può essere monogamo; infatti ha un altro tatuaggio sul polpaccio, l’altro amore importante della sua vita: l’ippica.
Ha una scuderia di trotto, la Scarton Stable. Ogni tanto di diletta sul Sulky, nella categoria Gentleman. Spesso lo si vede ripreso sui media insieme al suo campionissimo Ringo Star Tred.
Da non dimenticare anche la passione sfegatata per l’Inter e un interesse più moderato, ma comunque degno di nota, per il mondo del basket.
Oggi è un attempato signore con un’aria vagamente British che non disdegna conoscere, interessarsi a cose nuove in cui ovviamente spesso si tuffa con tanta veemenza ed entusiasmo.
Del resto Popo è così!

CREMONA
LUIGI CORASANITI

Il 2020 si è dimostrato un anno particolare e pieno di avvenimenti. A gennaio siamo tornati a far parte della zona Orione, ritrovando vecchi e nuovi colleghi con i quali si è progettato di incominciare l’anno alla grande… poi, ahimè, abbiamo subito dovuto affrontare il problema Covid. Ma non ci siamo arresi e devo proprio ringraziare i miei capi gruppo, Giuseppe Corasaniti, Massimo Murgia e Luca Allegri, perché non si sono mai fermati e hanno sempre tenuto accesa la vita di gruppo, riuscendo a ripartire e ad affrontare il campanello al di là dei timori e delle difficoltà.
La volontà e la determinazione ci hanno permesso di ottenere risultati nel mese di settembre, periodo che ha visto primeggiare soprattutto le donne del distretto; in particolare i miei complimenti vanno ad Antonella Lauria, Emanuela Premi e Gloria Orini.

In questi ultimi mesi dell’anno in cui purtroppo la situazione non si prospetta delle migliori, sono certo che i miei capi vendita troveranno ancora la motivazione e la volontà per ottenere risultati. A loro e a tutti gli uomini e le donne del mio distretto dico: «non mollate, ce la faremo!».

Auguro a tutti un buon Natale e un felice 2021, dove ripartiremo alla grande e più forti.
Da ultimo, un caro saluto all’agente Nicola Barbaro, che dopo aver venduto oltre 11mila apparecchi e 39 anni di lavoro, ha raggiunto la pensione.

RUBRICA *in pensione...*

Nicola Barbaro

Il distretto di Cremona ha festeggiato il "suo" Nicola Barbaro, giunto alla pensione dopo una costante carriera che, in 39 anni, l'ha visto collezionare oltre 11mila apparecchi venduti. La lunga strada ha preso il via nel 1981, con il giovane Nicola, da poco diplomatosi perito, che aveva subito trovato un lavoro dipendente in un'azienda della zona. «Ma l'impiego non mi dava grandi soddisfazioni – racconta –. Così, un giorno, sfogliando il giornale ho visto un annuncio in cui cercavano venditori e, più che altro per curiosità, ho telefonato e preso contatto. L’annuncio era della Folletto e durante il colloquio con il capo distretto sono stato davvero incuriosito da questo mondo e mi sono lasciato convincere a partecipare alla giornata di formazione. Se dicessi che dopo quella prima esperienza non avevo qualche dubbio e mille titubanze, direi una bugia. Ma la voglia di mettermi in gioco era tanta e, così, ho iniziato l’attività».
E cosa ti ha spinto a continuare per 39 anni come agente? «Ogni volta che suonavo un campanello, e ne suonavo tanti!, incontravo persone diverse, esperienze sempre nuove.
E nel parlare con loro del Folletto, nel presentarlo, vedevo i loro sguardi farsi sempre più attenti, fino ad innamorarsi del prodotto.
Così come me ne sono innamorato io. La serietà dell’azienda e la qualità dei prodotti mi hanno permesso di ottenere dei grandi risultati e mi hanno portato a crederci sempre di più, anno dopo anno.
Ed è stata proprio la mia passione per il Folletto che mi ha permesso di coinvolgere all’interno del mio gruppo e del distretto molte altre persone».
Qual è, secondo te, il modo migliore per reclutare nuovi agenti? «Penso che se si descrive l’attività con passione ed entusiasmo si riesce davvero a coinvolgere la persona che hai davanti e, come è successo per me, a incuriosirla fino a portarla a fare un tentativo in zona. A quel punto, se hai voglia di fare, in questa azienda ci resti fino alla pensione, perché ti permette davvero di crescere e di toglierti grandi soddisfazioni, costruendoti una vita e una carriera».

Dalle ZONE

LODI
RENATO BARBIERO

Il 2020, anno assurdo per il maledetto virus che ci ha travolti e sconvolti, costringendoci ad affrontare momenti di inattività e di preoccupazione, è stato comunque ricco di soddisfazioni e di novità.
La prima è stata la nascita del nuovo distretto di Milano 1, che si è staccato da quello di Lodi, con la promozione a capo distretto di Alfonso Giglio: a te, Alfo, i miei migliori complimenti e ringraziamenti per essere sempre stato un collaboratore leale e determinante per i successi del distretto, risultato che auguro anche a te di raggiungere presto in questo nuovo ruolo; e un grazie va anche ai capi gruppo Alessandro Stabile, Alex Sidoti Abbate e Carmelo Scianò e a tutti gli agenti nati dal distretto di Lodi.
La seconda soddisfazione è venuta da come abbiamo saputo affrontare il lockdown: noi, che abbiamo sempre basato i punti cardine della nostra professione sul gruppo, sui rapporti interpersonali, sull'azione di socializzazione e sul confronto in presenza, siamo stati abili a mantenere fecondi rapporti "a distanza" con l'aiuto delle nuove tecnologie. Questa unione, mantenuta con caparbietà e determinazione, ci ha permesso di ritrovarci sul campo a maggio più uniti e coesi e di affrontare nuovamente l'attività con rinnovata grinta.
E, così, ecco la terza, profonda soddisfazione: l'aver nuovamente ottenuto un grande risultato nel mese di settembre. Nonostante il ridimensionamento del distretto e le tante difficoltà affrontate, infatti, abbiamo chiuso settembre con 2.750 apparecchi versati: un risultato che nei mesi precedenti non immaginavo di ottenere e per il quale voglio ringraziare di cuore voi tutti, uomini e donne del distretto, che con determinazione, grinta e passione siete scesi in campo e avete lottato per ottenerlo. È un risultato che ci porta ad essere il secondo miglior distretto d'Italia a settembre e che mi fa dire che torneremo presto sulla vetta della classifica nazionale, che è già stata nostra per ben cinque volte. In questo settembre mi avete dimostrato per l'ennesima volta che, se ci si mette il cuore, non c'è niente che ci può fermare: nemmeno un maledetto virus.
Pertanto i miei complimenti vanno a tutti voi, in particolare ai cinque capi gruppo Antonello La Spina, 359 apparecchi, Massimo Sagone, 310, Lucio Alviggi, 840, Mario Landolfo, 686, Fabio Margiotta, 420, e l'agente major Katiuscia Crapanzano, 135; e, tra le mie donne e i miei uomini, un applauso alle migliori performance di Anisa Sula, 152 apparecchi, Andrea Minafra, 140, Andrea Beretta, 134, Fabio Nappi, 131, Clotilde Lanni, 128, Maria Ragone, 120, Ruggero Dambra, 120, Andrea Feriotto, 113, Giovanni Miotto, 111, Alessandro Guerrini, 110, Davide Scalambrino, 109, Rosalba Lettieri, 108, Giuseppina Cremonesi, 105, Lorenzo Pompili, 102, Alessandro Annaloro, 92 e Vincenzo Savino, 90.

Mai come quest'anno sono stato tanto orgoglioso di tutte le donne e gli uomini del mio distretto: promotori e agenti che, tutti, sono proprio stati determinanti per il risultato e che, per l'ennesima volta, hanno portato avanti il mio motto, che è ormai diventato parte di ognuno di loro: «volere è potere».

Mentre scrivo, il virus ci sta facendo vivere un secondo periodo complicato; ma ora siamo più preparati e sono certo che, malgrado le difficoltà, siamo in grado di affrontare e superare anche questa fase e tornare più forti di prima.
Sono certo che affronteremo questa nuova "red zone" uniti e coesi, senza farci abbattere e diventando sempre più forti e tecnologici.
Auguro a tutti buone feste ma, soprattutto, che il 2021 sia migliore e non ci metta più alla prova.

MILANO 1
ALFONSO GIGLIO

Ricorderò per sempre questo marzo 2020, perché nel primo giorno del mese ho avuto l'onore di arrivare alla guida del distretto di Milano 1, e per questo incarico voglio pubblicamente ringraziare per la fiducia che ha riposto in me il capo zona Lodovico Bruzzo, naturalmente senza dimenticare il mio ex capo distretto Renato Barbiero: insieme ci siamo tolti tante e grandi soddisfazioni e mi hai trasmesso quei valori che oggi mi hanno permesso di diventare un tuo collega.

Al mio nuovo distretto devo davvero fare i complimenti di cuore: siamo partiti da poco, ma abbiamo fatto un gradissimo lavoro, tanto in termini di organico quanto di vendite, operando sempre in modo coeso e formando una squadra dalle grandi prospettive.

Tutti i collaboratori e soprattutto i miei tre capi gruppo l'hanno dimostrato settimana dopo settimana, arrivando a festeggiare un fine settembre davvero importante, come testimoniano i numeri dei gruppi, con i 550 apparecchi di Carmelo Scianò, i 417 di Alex Sidoti e i 338 di Alessandro Stabile: grazie a voi e ad ognuno dei vostri uomini per l'impegno e il sacrificio dimostrati in tutto questo periodo, come del resto nel corso di tutto l'anno.
Venendo ai protagonisti delle vendite di settembre, tra gli agenti spiccano Davide Cuoccio, che con i suoi 302 apparecchi ha centrato il primo risultato del distretto e della zona, i 180 versati da Luigi Giglio e i 102 realizzati da Giovanni Somaini, al suo primo mese di lavoro.
Davvero determinante per il nostro risultato anche l'apporto di ogni singolo promotore e una citazione d'onore va a Edoardo Gastaldo e a Gennaro Sorrentino: per entrambi 80 apparecchi.
Mentre mi leggete, siamo prossimi alle feste di fine anno. Quindi cari auguri a tutti gli uomini della mia forza vendita, ai capi gruppo, ai nuovi colleghi, alle impiegate e al capo zona.

MILANO 3
PAVONI MIRKO

Con gennaio 2020 è iniziata la mia nuova avventura di capo distretto, impegno sul quale abbiamo iniziato a ragionare con il capo zona già a maggio dello scorso anno, e in cui sono stati coinvolti i miei 16 uomini del gruppo che ho avuto l'onore di guidare per 12 anni. Con loro abbiamo fatto un grande lavoro: tutti mi hanno subito seguito nell'avventura e mi hanno dato il loro incondizionato sostegno, tanto che oggi abbiamo una forza vendita di 42 uomini, oltre ovviamente ai miei fidati capi gruppo, che sono recentemente passati da tre a quattro: Alex Sampirisi, che ha tutte le intenzioni e ha già dimostrato le potenzialità di bissare in questo nuovo ruolo i tanti successi centrati da venditore; Marco Ferrè, il "passista" della squadra, che con tenacia quotidiana e applicazione del metodo è una colonna portante del mio nuovo distretto; Alessandro Martinelli, che è pronto a ripetersi a livello nazionale, tanto che si sta già portando ad alti livelli, e dal cui gruppo, un paio di mesi fa, si è staccato il nuovo major, Francesco Deodato, a cui va il mio «in bocca al lupo», anche se so che non ne ha bisogno.

Sono molto orgoglioso della mia forza vendita: persone motivate, con individualità pronte a crescere (tanto che l'obiettivo del 2021 è di staccare altri due agenti major), e tantissimi vecchi e nuovi che stanno esprimendo risultati importanti e, cosa più importante di tutte, mantenendo continuità mese dopo mese.

A dimostrazione di ciò, il fatto di aver centrato in pieno il budget di 1.633 apparecchi che avevamo per il settembre, traguardo che è arrivato grazie al grande lavoro e ai risultati dei tre gruppi: Sampirisi, 776

Dalle
ZONE

La grande squadra del distretto Milano 3.

apparecchi, Martinelli, 541 e Ferré, 316. Tra le performance dei singoli, degne di nota sono quelle dello "storico" Emanuele Nigro, 240 apparecchi, dei nuovi entrati Teresa Lacentra, 100 e Antonio Esposito, 100. Tutte persone che durante l'anno hanno mensilmente confermato medie importanti, sia nei risultati di vendita sia nelle offerte professionali, così come, tra i nuovi entrati, Maria Screnci, Giovanni Crispino e Ben Faten e, tra i miei storici compagni di viaggio, Antonino Guida, Max Montaser e Massimiliano Giovenco, che è rientrato nel distretto con agosto. E la partecipazione attiva di tutta la forza vendita al nostro percorso, l'impegno quotidiano e l'entusiasmo che si respira nel distretto, sono la garanzia per un futuro di successi e per un 2021 ad altissimo livello.
Concludo con gli auguri di cuore per le prossime festività a tutti i miei uomini, i capi gruppi, le impiegate, i colleghi, il capo zona e l'intera famiglia Folletto.

MILANO 4
MARCO SCARTON

Questo 2020 è stato un anno un po' complicato da giudicare. E non solo per la situazione che tutti conosciamo, ma perché dopo aver staccato il distretto di Mirko Pavoni, a cui faccio un grande «in bocca al lupo» per il nuovo incarico, la mia struttura è ora in ricostruzione. Abbiamo bisogno di crescere, ma sono certo che ce la faremo, grazie alla tenacia e all'impegno dei miei uomini.
Qualità che si sono già viste a settembre, che abbiamo chiuso con 900 apparecchi versati, e per il grande lavoro svolto voglio ringraziare di cuore i miei quattro capi vendita: Laura Tosolini, Spiro Profka, Lorenzo Tarì e Cristian Salari. Nel periodo, degni di menzione sono stati gli agenti Pietro Rizzo, Giuseppe Paci e Domenica De Blasio e il pvj Marco Lisanti, ma il mio grazie va a tutti gli uomini della forza vendita. Un augurio speciale a Spiro Profka, che proprio con settembre ha iniziato il suo nuovo incarico di capo vendita.

In questo momento purtroppo nuovamente caratterizzato dall'emergenza sanitaria, un'attenzione particolare da parte mia e di tutti i "vecchi" va ai nuovi pvj, che si trovano a lavorare in condizioni non semplici: ma credendo nel metodo, nel prodotto e nell'attività, sono certo che si fortificheranno e centreranno dei grandi risultati. Del resto, è nei momenti di maggiore difficoltà che si cresce e si diventa più forti.

Con la certezza di un 2021 che ci vedrà raggiungere gli obiettivi che ci siamo dati, auguri ai tutta la forza vendita, i capi gruppo, i miei colleghi, il capo zona e le impiegate, in particolar modo quelle di Milano: Antonella, Federica, Roberta, Chiara e Alessandra.

PIACENZA
GIUSEPPE TOSETTI

Questo 2020 è stato un anno particolare, lo sappiamo tutti, ma qui voglio parlare solo delle particolarità del mio distretto, che ha festeggiato due promozioni da agente major a capo vendita, quelle di Gian Luigi Allegri e Pier Giuseppe Tagliaferri, proprio nel fatidico periodo di settembre. E quando avvengono questi passaggi di carriera, che sono sempre il frutto di un lungo e quotidiano lavoro e che premiano l'impegno, la professionalità e la voglia di fare dei nostri uomini, vuol dire che le cose vanno bene. Infatti, il nostro settembre si è chiuso positivamente. Certo, per pochi apparecchi non abbiamo superato il risultato dell'anno scorso, ma in questo 2020 non ci sono stati quegli acceleratori (fiere e manifestazioni) che normalmente danno uno spunto in più. Quindi quello del settembre di quest'anno è un risultato più "pulito", in qualche misura più reale, perché scaturito dalla sola attività al campanello. E so che mi capite tutti se dico che, in cuor mio, sono certo che abbiamo fatto meglio del 2019.

Per questo voglio ringraziare tutte le persone che hanno contribuito al risultato: non le nomino, ma le abbraccio ad una ad una, fino all'ultimo promotore entrato nella nostra famiglia, che ha contribuito al risultato con il suo impegno e ha portato una ventata di novità e di entusiasmo davvero utile a tutto il distretto.

Quest'anno con l'organico abbiamo toccato quota 30 collaboratori: un risultato importante, che stiamo confermando in questi mesi, consolidando tutte le nuove persone entrate e lavorando assieme per accelerare ulteriormente sull'offerta professionale. La prospettiva è di salutare il 2021 con almeno 40 collaboratori e di lavorare durante tutto il prossimo anno con una forza media di 40 uomini.
Colgo infine l'occasione per fare i miei migliori auguri per questo Natale un po' diverso alle persone del distretto: gli agenti, i promotori, i capi vendita, tutte le impiegate della zona Orione, i miei colleghi, il capozona e tutte le loro famiglie.

Zona *Orsa*

VINCENZO ORLANDO

La mia esperienza in questa azienda si conclude in un anno davvero particolare: questo 2020 è stato qualcosa di indescrivibile, mai accaduto in quarant'anni di vita lavorativa. Mai avremmo pensato di sperimentare il lockdown che ci ha fermati a marzo, aprile e nella prima parte di maggio; poi, dal 18 maggio, la ripresa lavorativa, un giugno e luglio spettacolari, e poi ancora un ottimo settembre. Anche Orsa a settembre si è comportata bene e in particolare vorrei menzionare gli agenti che si sono distinti: Daniele Francesco Sassu (230 apparecchi), Luigi Giuseppe Manuguerra (205.75), Mauro Inzaina (167.5), Anna Cisternino (159), Santa Barracco (150), Maria Immacolata Sassu (149), Andrea Nonne (144), Angela Monterosso (130.25), Giovanna Maria Canopoli (130), Manuel Lai (129.5), Francesco Di Marco (124), Michele Piras (115), Giuseppe Mecca (107.25), Vincenza Genna (105), Giovanna Motisi (101), Salvatore Sollena (100.25), Mara Alias (100), Maurizio Catuogno (92.5), Federica Pinna (92), Elpiniqi Nici (91.5), Stefano Arui (85), Alessandro Madau (85), Alessio Daidone (84.75), Gianluca Vacca (83.25), Antonello Corrias (83), Sonia Melis (81.5), Giorgio Moro (81.25), Fabiola Anna Errico (80.75), Giuseppe Lipari (80), Silvia Lo Sasso (75), Giuliano Accardo (75), Giovanni Abdelkhalki (75), Nicola Atzori (69.5), Maria Buttitta (69), Francesco Goduto (68), Fabio Laudicini (66), Rosa Maria Greco (61), Giuseppa Lo Re (60.5), Maria Elena Montevago (60), Imad Karim (60), Greta Cappai (60).

«I ragazzi ci sono, le persone rimangono positive nonostante le difficoltà, la voglia di fare una grande chiusura è tanta. Si guarda sempre avanti. Anche se la cornice è diversa e strana, sappiamo adattarci bene e il metodo infallibile della nostra azienda dimostra tutta la sua grandezza.»

Fra i capi gruppo voglio menzionare le performance eccellenti di Alberto Lasia (1.008 apparecchi), Marco Sorbara (510), Filippo Calderone (486), Matteo Zoroddu (430), Marco Silanos (429), Alessandro Campisi (403), Massimo Genna (402), Loredana Giglio (357), Gian Piero Loru (354), Damiano Flore (339), Riccardo Marongiu (338). Francesco Spica (334).
Il primo distretto di zona è stato Sassari 1 guidato da Fabio Tanda con 1.774 apparecchi, seguito da Palermo 1 guidato da Jean-Louis Rotulo (1.712), Nuoro guidato da Alvisio Michele Violo (1.480 apparecchi), Trapani guidato da Antonino Campisi (1.337), Cagliari 2 guidato da Gianluca Ortelli (915) e Cagliari 1 guidato da Alessio Carta (801).
Ringrazio tutti i collaboratori per il contributo dato al risultato della zona Orsa, per un totale di 8.022 apparecchi venduti.
Anche a ottobre sono stati realizzati ottimi risultati e novembre è iniziato in maniera brillante. E anche se dall'esterno sono tornate ad affacciarsi nuove incognite, l'obiettivo è di chiudere l'anno nel migliore dei modi: i ragazzi ci sono, le persone rimangono positive nonostante le difficoltà, la voglia di fare una grande chiusura è tanta. Si guarda sempre avanti. Anche se la cornice è diversa e strana, sappiamo adattarci bene e il metodo infallibile della nostra azienda dimostra tutta la sua grandezza.
Il mio auspicio è che quando riceverete questa copia di Momenti d'Incontro, all'avvicinarsi delle festività natalizie, ci saremo lasciati alle spalle i momenti più duri. Vi saluto perciò con grandissimo affetto, augurandovi di passare un buon Natale e di iniziare un 2021 migliore rispetto all'anno appena passato, e dedico il mio pensiero più sentito alla nostra Direzione, a tutto il personale amministrativo e a tutta la forza vendita della zona Orsa, alle nostre famiglie e a tutta l'Italia di Folletto.

CAGLIARI 2
GIANLUCA ORTELLI

Il 2020 è stato un anno indimenticabile, che rimarrà nella nostra memoria per tutta la vita. Nonostante tutto il distretto di Cagliari 2 non è rimasto a guardare, ma si è proiettato lucido al futuro in mezzo a continui cambiamenti. Ringrazio e saluto tutta la forza vendita e il team dei capi gruppo Danilo Cocco, Marco Silanos, Gian Piero Loru e l'agente major Stefano Cuccu, che con grande professionalità, serietà e determinazione hanno trasmesso stimoli tutti i giorni ai collaboratori. Voglio inoltre fare un elogio a tutti coloro che si sono distinti nel mese di Settembre: Michele Piras, Alessandro Madau, Sonia Melis, Stefano Arui, Nicola Atzori, Imad Karim.

Offerta professionale è la nostra parola d'ordine! Dare a tante persone la possibilità di conoscere questa grande azienda, come in passato è stata data a noi, ci aiuterà a far crescere il nostro distretto e la soddisfazione di tutti coloro che vi lavorano.

Saluto infine tutto il distretto di Cagliari 2, gli impiegati amministrativi, la direzione, il nostro capo zona uscente Vincenzo Orlando, con un in bocca al lupo al nostro futuro nuovo capo zona.
Buone feste a tutti!

SASSARI 1
FABIO TANDA

Il distretto di Sassari 1 è guidato da me da circa 6 anni, e in questo lasso di tempo ne abbiamo viste di cose, positive e negative, ma mai nulla è paragonabile a questo 2020.

Tuttavia, non ci siamo mai arresi e oggi siamo qui più forti di prima. Nel distretto si trovano dei veri campioni, collaboratori vincenti, che trovano sempre la soluzione e mai il problema; non hanno fatto eccezione durante quest'anno, che è stato pieno di difficoltà per tutti, ma nonostante ciò ci siamo battuti e abbiamo realizzato un'ottima produzione.

Un grande grazie va anche al nostro capo zona Vincenzo Orlando, che saluto: mi ha insegnato tanto e sarà per me insostituibile, lascia un grande pezzo di storia di questa azienda e gli auguro di godersi la meritata pensione.
Che dire quando una persona si sente fortunata e soddisfatta di lavorare con un grande team di capi vendita? Ringrazio per il lavoro svolto quest'anno Giacomo Mallica, Adelchi Farris, Giuseppe Annaloro, Gianni Farris. E do il benvenuto al neo promosso capo vendita Alberto Lasia, al quale auguro di battere tutti i record mondiali nel suo nuovo ruolo come già ha fatto in qualità di agente. E siamo sulla strada giusta perché a settembre il gruppo Lasia ha realizzato 819 apparecchi, a ottobre è stato primo d'Italia con 558 apparecchi e, sempre a ottobre, questo gruppo ha espresso il primo collaboratore d'Italia, Andrea Nonne, 148 apparecchi venduti. Risultati che hanno fatto sì che Sassari 1 sia al primo posto della classifica italiana distretti di ottobre con 895 apparecchi venduti.
Settembre è stato emozionante, ricco di obiettivi e traguardi raggiunti. I miei più sentiti complimenti vanno a tutti i collaboratori per aver ottenuto 1.539 apparecchi venduti. Tra gli agenti che più hanno contribuito, il primo classificato con 186 apparecchi è Daniele Sassu: un vincente, che vede sempre la soluzione e mai il problema ed è risultato quarto d'Italia nell'anno con 669 apparecchi; al secondo posto Anna Cisternino, 135 apparecchi, quarantesima d'Italia nell'anno con 452 apparecchi; terzo Manuel Lai, 129 apparecchi; quarta Immacolata Sassu, che dopo pochi mesi ha realizzato 121 apparecchi; segue Andrea Nonne, al quale do il bentornato dopo qualche anno di assenza e che si sta dimostrando più forte di prima: 94 apparecchi; poi

Maurizio Catuogno (80), Giovanni Abdelkhalki (72), Giuliano Accardo (72) e la new entry Francesco Goduto (figlio di Immacolata Sassu, buon sangue non mente…) con 60 apparecchi realizzati in quattro settimane.
Concludo ricordando che siamo ancora in un periodo particolare e difficile, in cui molte zone sono "colorate" e colpite da questo male che non ci permette di relazionarci e fa nascere la paura nelle persone. Nonostante tutto dobbiamo pensare in modo positivo e augurarci di tornare presto alla vita normale, a sorridere senza paura. È con questa speranza che auguro a tutta la filiale e a tutta Italia un felice Natale e un brillante anno nuovo.

Gli uffici commerciali salutano il capo zona Vincenzo Orlando che va in pensione

Ciao Vincenzo,
ormai ci piace chiamarti così, senza la giusta distanza che il rapporto di lavoro fino a ora ha richiesto.
Questa lettera vuole essere un abbraccio collettivo e un ringraziamento per la tua rara gentilezza, malgrado i mille impegni e i mille problemi da risolvere, per la grande professionalità che non ti ha abbandonato mai, per averci insegnato cosa vuol dire essere d'esempio, tu che non sei stato mai capo ma leader.
Anche se non ti vivremo nel quotidiano, la tua resta una presenza costante di cuore, qui e ora.
Che abbia inizio la tua nuova avventura!
Con tutto l'affetto che ci lega da tanti anni, ti auguriamo ogni bene, e sappi, soprattutto, che non ti libererai di noi.

Loredana, Giovanni, Paolo, Barbara
Germana, Clara, Daniela

RUBRICA
in pensione...

Zona *Pesci*

ALESSIO MARCHESANI

Lockdown, pandemia, DPCM e coprifuoco. Sono solamente alcune delle parole che negli ultimi mesi sono entrate a far parte del nostro linguaggio quotidiano. Un anno fa probabilmente non sapevamo neppure il loro significato, eppure oggi sono termini con i quali dobbiamo confrontarci, perché sono termini che possono incidere sul nostro lavoro. Ma a fronte di così tante parole negative che vanno a descrivere una situazione complessa e difficile, abbiamo imparato anche il vero valore di ripartenza, rinascita e, per quanto riguarda la nostra zona, anche successo e crescita.
Al suo ritorno sulla scena di Folletto, la zona Pesci si è dovuta confrontare con una situazione inimmaginabile. Ma, come la nostra stessa storia ricorda, sono queste le sfide che ci piacciono di più. A gennaio l'obiettivo era rimettere in moto la zona, ma nessuno si sarebbe mai aspettato che al primo giro di chiavi avremmo dovuto fare i conti con un blocco totale.

Nell'emergenza però, abbiamo dimostrato di che pasta siamo fatti: abbiamo fatto tesoro dei cambiamenti, abbiamo fatto leva sulla nostra voglia di fare e soprattutto abbiamo messo in campo la nostra determinazione.

Nell'emergenza, però abbiamo dimostrato di che pasta siamo fatti: abbiamo fatto tesoro dei cambiamenti, abbiamo fatto leva sulla nostra voglia di fare e soprattutto abbiamo messo in campo la nostra determinazione. Nonostante le mascherine e il distanziamento, Pesci ha fatto meta nel mese di settembre, con il segno "più" che è stato grande protagonista. I capi distretto, i capi vendita e gli agenti della zona non si sono risparmiati, trasformando in successo le difficoltà e facendo registrare un risultato in crescita.
Anche con il vento contrario siamo riusciti a dispiegare le vele e a girare a nostro vantaggio ogni minimo soffio d'aria: è la voglia di riscatto di una zona rinata che ha al proprio interno professionalità di alto profilo.
In tutto questo abbiamo saputo sfruttare il cambiamento per rafforzarci. Dalla nomina del nuovo capo distretto di Chieti, Stefano Palladinetti, persona concreta e vocata all'azione, fino allo sviluppo vissuto dal distretto di Teramo con la creazione di un gruppo in più e l'avvio di un nuovo agente major. Un nuovo agente major è partito anche nel distretto di San Benedetto. Sono questi i segni più vividi di una zona che guarda verso l'alto.
Non si ferma e non si fermerà, perché nel 2021 ci attendono il consolidamento di quanto fatto e un ulteriore sviluppo.
Massimo De Santis, Vincenzo Canofari, Luigi Picciafuoco, Alessandro Noto e Stefano Palladinetti, i grandi capi distretto di Pesci hanno accettato questa sfida e la stanno portando avanti con convinzione. Certo, ci auguriamo tutti il prossimo anno di non dover riaffrontare le problematiche che abbiamo vissuto nel 2020. Ma se anche così non fosse, Pesci non si lascia intimorire.
Prima degli auguri, un ringraziamento particolare al distretto di Chieti che ho avuto l'onore di guidare per ben 14 anni. Ai capi gruppo Raffaele Bruno, Tony Pellegrini, Gianluca Di Girolamo e Fausto Conti, a tutti gli agenti e i promotori che hanno già trovato la giusta sintonia con il capo distretto Stefano Palladinetti. Ringrazio per il costante e prezioso supporto anche gli impiegati degli uffici commerciali: Ilaria, Serena, Cristiano, Luca e Rossana.
A tutti rivolgo i più affettuosi auguri di buon Natale: che siano feste durante le quali ritrovare quella serenità che diventa forza nell'affrontare il nuovo anno. Tanti auguri alla direzione e a tutta la Folletto.

Dalle ZONE

ANCONA
ALESSANDRO NOTO

Il 2020 volge al termine e prendo spunto per ringraziare tutto il distretto per i risultati ottenuti.

Quest'anno è stato un duro banco di prova per ognuno di noi che, se da un lato ci ha resi più consapevoli dei nostri limiti, dall'altro ci ha fatto comprendere la nostra forza e tenacia. Lo scorso settembre, se pur suggestionati dal periodo di lockdown, ci siamo difesi operando in modo esemplare, riuscendo anche a fare meglio dell'anno precedente.

Bravissimi Maria Carestia e Leonardo Scortechini che hanno "infranto" la barriera dei cento apparecchi. Un plauso particolare a Ludmira Cela che ha "lottato" fino alle ultime battute del mese arrivando a sfiorare le tre cifre. Anche i nuovi collaboratori si sono difesi e hanno contribuito con la loro linfa nuova all'intero risultato di settembre. Mi riferisco a Maria Grazia Benedetti, Sergio Bellagamba, Giorgio Merli e Florio Anfora. Bravissimi. Tutti, proprio tutti siete stati fantastici. È un risultato nel quale ciascuno ha creduto, sospinto dall'energia dei miei tre capi vendita, Fabio Medici, Ivano Pezzoli e Baki Zema, che hanno dato un contributo operativo importante, nonostante le non poche difficoltà.
Con il Natale ormai alle porte, voglio augurare a ognuno di voi e alle vostre famiglie non solo un buon Natale e un grande felice anno nuovo, ma soprattutto che il 2021 vi restituisca la serenità e la gioia che meritate. Voglio estendere lo stesso augurio anche al capo zona Alessio Marchesani, ai miei colleghi capi distretto, agli impiegati e a tutte le rispettive famiglie.

AQUILA
VINCENZO CANOFARI

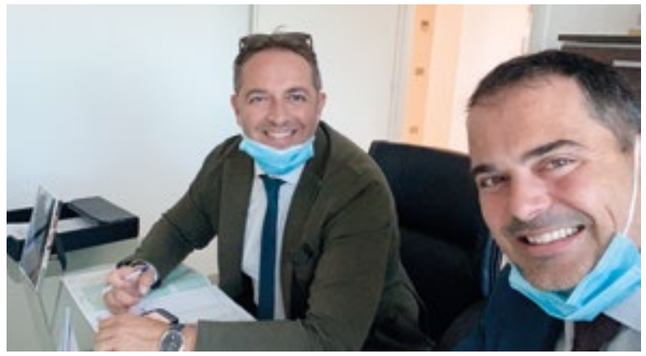
Abbiamo resistito. In un 2020 che ci ha riservato non pochi problemi, l'Aquila ha saputo essere una roccaforte di tenacia e convinzione. Un punto fermo dove trovare riparo e dove sono avvenuti anche fatti positivi. Già il poter fare leva su una produzione che rispetto al 2019 non ha avuto scossoni, è un elemento di grande forza. In più, l'organico: una squadra stabile che ha però tanta voglia di crescere. E se a questi aggiungiamo il risultato di settembre, che ci ha visto avanzare di 300 apparecchi rispetto all'anno scorso, già lo sguardo cambia. Le note positive non sono quindi mancate. Penso anche a Iacopo Cinti che, partito da agente major a luglio, ha totalizzato 350 apparecchi a settembre. Con lui, c'è il dato a tre cifre di Andrea Marinucci (125) che per la zona è una conferma e ci sono anche i record personali di Vallì Cavallaro (66), Maria Luisa Marsili (65) e della promotrice vendita junior Alessia D'Onofrio (65). Un ringraziamento particolare ai capi gruppo Salvatore D'Onofrio, Renata Lucia Buffone e Patrizia Giurastante che hanno tenuto duro, anche nei momenti più difficili.

Del resto però, noi di Aquila siamo temprati dalle avversità. Siamo abruzzesi, è difficile abbatterci perché anche dopo una difficoltà ci sappiamo sempre rialzare più forti di prima. Siamo pronti a farlo all'interno di una zona che è tornata a essere Pesci e che, facendo leva su un importante senso di appartenenza, vuole tornare a occupare il posto che si merita.

In questa tensione alla crescita, l'Aquila c'è. Il distretto è pronto a lavorare sull'organico per chiudere l'anno a 26 collaboratori e a superare, anche di uno, il risultato del 2019.
Mai come quest'anno l'augurio è più che sincero: ci meritiamo tutti un 2021 migliore, più sereno sul lavoro e in famiglia. Tanti auguri al distretto tutto, al capo zona Alessio Marchesani che ha preso in mano le redini di Pesci e a Luca e Rossana che, dall'ufficio di Pescara, sostengono sempre il nostro lavoro.

CHIETI
STEFANO PALLADINETTI

Ci sarebbe veramente tanto da scrivere perché il 2020 è stato un anno molto particolare: la pandemia, la mia nomina a capo distretto e lo strepitoso risultato di settembre di Chieti. I cambiamenti sono stati all'ordine del giorno, ma le sfide che ci attendono all'orizzonte sono solamente all'inizio. Vado per gradi e inizio da quanto avvenuto a luglio: dopo 13 anni da capo gruppo, mi è stata affidata la guida del distretto di Chieti. Più che una scommessa, una vera sfida per me che ho voluto affrontare con lo spirito che da sempre mi ha contraddistinto: nessun timore e lavoro sul campo. È con lo stesso spirito che nel 2004 sono entrato in Folletto. Lasciando un'occupazione sicura, ho voluto mettermi alla prova, alla ricerca di qualche soddisfazione in più, ma soprattutto di un ambiente nel quale potermi realizzare. A luglio avevamo già messo alle nostre spalle il primo lockdown ed eravamo interamente proiettati a dare corpo a una nuova ripartenza.



A sinistra, il gruppo dei capi vendita del distretto di Chieti; sotto la "record woman" Concetta di Paolo prima di distretto e prima di zona a settembre; in basso, il capo zona Alessio Marchesani e il capo distretto di Chieti Stefano Palladinetti al lavoro.

La situazione generale però ci ha costretto a cambiare il nostro modo di lavorare; tra mascherine e distanze, abbiamo dovuto rivedere le modalità. Il mio approccio è stato però quello di restare sul campo, rimanere al fianco dei miei grandi capi vendita per conoscersi, per conoscere la realtà di Chieti e per trovare insieme quella forza e quell'energia di dare una spinta in più al distretto. La risposta è andata ogni aspettativa: il risultato di settembre è stato fantastico. Considerando la mia

recente nomina e la situazione del mercato, i 1.430 apparecchi comunicati sono stati un risultato grandissimo. Un risultato che, senza fiere e solo con il lavoro del campanello, ha un valore doppio per tutti noi. È stato un risultato di insieme, raggiunto grazie alla profonda determinazione dei miei quatto capi vendita che, "stringendo i denti", non hanno mai arretrato di un millimetro nonostante le evidenti difficoltà. Ciascuno ha fatto la propria parte: Raffaele Bruno (274 apparecchi), Tony Pellegrini (471), Fausto Conti (389) e Gianluca Di Girolamo (347). Un plauso particolare anche agli agenti Concetta Di Paolo che con 162 apparecchi si è classificata prima di distretto e prima di zona; Elvio Cesarone (106,50), Mariani Sara (82), Davide Spinosa (81,50). Bravissimi anche i nuovi promotori vendita e promotori vendita junior: Valerio Vespucci (86 apparecchi), Francesco Ranucci (81,75), Katia Lazari (62,75) e Debora Ruzzi (62,50). Tutto questo traccia la strada di Chieti.

Per il distretto c'è infatti una sola parola d'ordine: sviluppo. Che significa, fare tanta offerta professionale, crescere per creare nuovi gruppi e dare vita a nuove opportunità.

Prima dei saluti, un sentito ringraziamento al capo zona Alessio Marchesani che mi ha accompagnato e supportato nell'avvio della mia nomina alla guida di Chieti. A questo punto gli auguri sono d'obbligo: ai capi gruppo, agli agenti e al personale degli uffici commerciali. Auguri per un buon Natale e per uno strabiliante 2021.

SAN BENEDETTO
MASSIMO DE SANTIS

Stare uniti in questi momenti è tutto. Per questo apro questo mio articolo con un sentito ringraziamento ai miei capi gruppo, in rigoroso ordine di anzianità: Alfonso Bruni, Zaccaria Tonelli, Nicky Rosini, Giorgio Binni e Valeriano Petetti. Grazie per il lavoro svolto nonostante le diverse problematiche che abbiamo dovuto affrontare in questi mesi. Grazie perché, quando abbiamo avuto la possibilità di lavorare, abbiamo fatto bene. Testimonianza sono i risultati raggiunti a settembre da Valentino Mira con 140 apparecchi, Francesca Bruni con 100, ma anche Duilio Anibaldi, Federico Frattari (sempre una conferma) e Matteo Ceschini che con 80 apparecchi ha fatto il suo record personale. Tutti quanti hanno fatto del loro meglio in una situazione che, di certo, non era ottimale.
Il 2020 per il distretto di San Benedetto ha significato anche qualche cambiamento. Il passaggio di zona, con il ritorno della grande zona Pesci è di sicuro buon auspicio per un percorso di crescita. Ma anche l'apertura alla tecnologia, l'aver imparato nuove modalità per presentarsi, la formazione e la spinta all'innovazione che ci sta dando l'azienda. Sono tutti elementi che ci devono portare a tirare fuori il meglio di noi stessi, la nostra miglior professionalità per crescere sotto i profili dell'organico e della produzione.
Il nostro lavoro è fatto di relazione: parlare con le persone può essere la cosa più semplice ma anche quella più complessa. E, in questo, le regole del distanziamento non ci aiutano. Ma dalla nostra parte sappiamo di avere un'arma in più: è il nostro prodotto che, per quanto sia insuperato e insuperabile, da solo non basta. Per dagli il giusto valore ci siamo noi. E a noi viene chiesto in questo momento di saperci rinnovare; ovvero individuare nuove modalità di relazione e di saperci presentare. Ci sono mancate le fiere, ma abbiamo avuto un impulso dell'azienda sui social network; abbiamo dovuto mantenere la distanza, ma siamo riusciti a creare ugualmente momenti di "contatto" con i nostri clienti.
La risposta che abbiamo avuto dal mercato è stata più che confortante – tante le famiglie che ci hanno chiamato –, ma in questo momento è necessario porre l'accento sulla nostra professionalità. Innovazione, tecnologia, formazione sono tutti strumenti che vanno a supporto del nostro lavoro perché davanti a noi c'è un mercato sempre più esigente, che vuole sempre più attenzione. Anche se oggi fatichiamo a comprendere come potrà evolversi la situazione generale, dobbiamo mettere in campo tutta la nostra professionalità per raggiungere i clienti. E per chi ha voglia di fare, questo è il momento giusto, gli spazi di crescita ci sono tutti.

Da questa situazione ne usciremo rafforzati, con la consapevolezza che la nostra professione è un'opportunità di lavoro e che dal nostro lavoro possiamo ottenere ancora tante e tante soddisfazioni. San Benedetto ha ancora molto potenziale da esprimere.

Un caloroso saluto al mio ex capo zona Ottorino Boiocchi e un benvenuto al capo zona responsabile sviluppo territorio Antonio Carrozzo. Tanti auguri a tutto il distretto, dai capi gruppo agli agenti fino agli uffici con le insostituibili Ilaria e Serena. Auguri anche al capo zona Alessio Marchesani e ai miei colleghi di Pesci, Canofari, Picciafuoco, Noto e Palladinetti. C'è poco da discutere però: il più forte sono io. Con un sorriso, ancora auguri per un sereno Natale.

TERAMO
LUIGI PICCIAFUOCO

Questi mesi ci hanno insegnato che non bisogna mai dare nulla per scontato. Non ci sono posizioni raggiunte o situazioni consolidate, ma ogni giorno occorre scendere in campo con la voglia e la determinazione di fare meglio rispetto al giorno prima. Il distretto di Teramo ne è profondamente convinto e lo ha dimostrato nel mese di settembre con un risultato che ha superato quello dell'anno scorso. Questo grazie a un impegno collettivo, da vera squadra che sa quel che vuole e sa anche come raggiungerlo. Perché le premesse non erano delle migliori: la situazione generale ci ha costretti a cambiare le nostre abitudini, ad adottare mascherine e distanziamento, persino a trovare nuove modalità di contatto con i clienti. Teramo però è stato più forte mettendo in campo un'energia doppia e il lavoro fatto a settembre è stato molto bello. Questo ci ha permesso di avere maggior coscienza delle nostre potenzialità. La nomina di dicembre di Alessio Giannandrea a nuovo agente major è solamente il primo passo di un cammino che ci vedrà crescere.

Ecco perché diventa fondamentale spingere sull'offerta professionale: è questa la base da cui partire per dare al nostro distretto nuovi standard e nuovi e più ambiziosi obiettivi. In tutto questo, so di avere al mio fianco dei validissimi collaboratori.

Chiudo con i tradizionali auguri di buone feste. Auguri che quest'anno hanno un sapore diverso, forse più autentico e sincero e che voglio rivolgere a tutta Teramo, a Luca Silvidii e Rossana Iovino insostituibili impiegati dell'ufficio commerciale, a tutta la zona Pesci e a tutta Folletto. Tanti auguri per un sereno Natale e un nuovo anno ricco di successi.

I capi distretto di Pesci: Alessandro Noto, Vincenzo Canofari, Stefano Palladinetti, Massimo De Santis e Luigi Picciafuoco

Zona *Phoenix*

ANDREA PISANA

Reid Hoffman, co-fondatore e presidente di Linkedin, ha detto: «Se non fate gioco di squadra sarete destinati a perdere». E proprio così è iniziata la mia avventura alla guida della zona Phoenix, con immediata sinergia e grande collaborazione con i capi distretto e condivisione di linee guida orientate principalmente all'incremento dei nominativi dell'offerta professionale e dell'attività.
Lavorare in questa zona è davvero un piacere e i capi vendita mi hanno riservato un'ottima accoglienza, dimostrando spirito collaborativo e alti valori personali e professionali. I primi 10 mesi di lavoro insieme ci hanno già regalato buone soddisfazioni, proiettandoci nelle prime posizioni della classifica scostamento a livello nazionale e confermando che tutti siamo concordi sulla parola d'ordine della zona, «crescere», e tutti abbiamo davvero la voglia e l'obiettivo di creare gruppi e distretti più numerosi. Fantastico è stato il lavoro dei quattro capi distretto che, coinvolgendo l'intera forza vendita, hanno ottenuto circa 900 nominativi in più e un incremento di zona di 20 collaboratori rispetto al settembre 2019, centrando in pieno, nonostante il lockdown, l'obiettivo di avere al primo d'agosto 110 venditori pronti per un super settembre. Del resto l'organico era indispensabile se volevamo raggiungere, come abbiamo fatto, l'obiettivo di zona per settembre: 6.034 apparecchi versati.
Complimenti ragazzi, perché questo numero è il frutto del lavoro dei principali protagonisti della nostra attività, pvj, promotori vendita e agenti.
Persone che voglio ringraziare ad una ad una, dalla prima all'ultima, per l'impegno profuso nel nostro mondiale. Phoenix è una zona ricca di nuovi arrivati, per l'esattezza 49 pvj, che con il loro entusiasmo hanno prodotto 1.782 dimostrazioni e 1.294 apparecchi. Grande è stata l'abnegazione dei capi vendita, che si sono prodigati nel farli trovare pronti e preparati per il mese più importante dell'anno. E davvero sorprendenti le performance di alcuni di loro, che al primo o al secondo mese si sono avvicinati, o hanno addirittura superato, i 100 apparecchi. Tra tutti, cito tre giovani rampanti – Giuseppe Venezia, 81 apparecchi, Alberto Cristoforo, 103, e Dario Elmini, 111 – e un quarto che ha messo in campo una prestazione da fuoriclasse: Filippo Ronzani, che con grandi capacità e spirito di sacrificio ha prodotto 138 apparecchi. Grazie a tutti voi, "super pvj": questi sono esempi che ci aiutano a capire che nella nostra azienda è sufficiente entusiasmo e forte volontà per ottenere ottimi risultati.
Voglio nominare i top player della zona che si sono distinti: Luciana Martellucci, che al suo primo settembre ha scritto 100 apparecchi, il sempreverde professionista per eccellenza, Enrico Croce, 100 apparecchi; l'artista Fabio Aperti, 127; il bomber di razza Mattia Candura, 157; la "wonder woman" Romina Carta, 167; e la forza della natura Andrea Verzeni, unico agente a superare i 200 apparecchi. Congratulazioni, siete davvero forti!
Tutti questi risultati passano attraverso il sostegno dei nostri instancabili capi vendita, veri e propri trascinatori. Complimenti a Carmen Gradinaru, Dante Angeloro e Francesco Quinto, che hanno prodotto, rispettivamente, 424, 425 e 437 apparecchi.
Tre gruppi hanno superato i 500 apparecchi: Emilio Cappelli, 531, Luigi Ronchi, 563, e Calogero Trudettino, 595, che nel mese della produzione per eccellenza totalizza anche 60 nominativi di offerta professionale, non dimenticandosi di collaborare alla crescita del suo gruppo e del distretto. Primo gruppo di zona, Gastone Rocco, che al suo primo settembre da capo vendita produce 781 apparecchi e dimostra che oltre ad essere stato un ottimo giocatore è anche un grande allenatore: bravo "super Gas"! Un «in bocca al lupo!» lo devo fare ai due agenti major, Francesco Caldano e Anselmo Tomaino, per il prosieguo del loro percorso e li ringrazio per il prezioso contributo espresso nel mese.
Meglio non potevo aspettarmi dagli incredibili, determinati e volenterosi capi distretto. Abbiamo vissuto insieme con la nostra squadra, decisa e compatta, più di 100 giornate di campanello sul campo, non perdendo mai di vista lo sviluppo dell'organico, con 27 inseriti nel mese: ottimo lavoro!
Due new entry nel ruolo di capo distretto al primo settembre hanno risposto «presente!»: Saverio Francavilla che, con la sua grande capacità di far lavorare i suoi agenti in serenità e ottenendo da loro il meglio, ha prodotto 1.193 apparecchi, e Carlo Cosenza, fiume in piena di carica ed entusiasmo, che ha prodotto 1.209 apparecchi. Il mix di esperienza e competenza del capo distretto Marco Mascolo gli ha permesso di guidare i suoi uomini ad un risultato importante, ben 1.700 apparecchi. Il primo distretto di zona, e 15° d'Italia nel mese, è quello di Marco Vitagliani, che ha ottenuto 1.935 apparecchi, grazie alla grande determinazione e al talento che da sempre lo contraddistinguono. Non è facile trovare le parole giuste per valorizzare il vostro impegno e per aver portato a compimento quello che avevamo deciso insieme: 45 giorni, 45 partite che abbiamo giocato al 100%, non dando mai meno del massimo. Grazie super capi distretto!
Mentre scrivo siamo in novembre, periodo molto complicato per le difficoltà che aumentano nel Paese, ma i nostri "guerrieri" non mollano e continuano a lavorare, cercando di trovare soluzioni per sconfiggere il clima di tensione che sta creando il temuto virus.
E, così, la nostra forza vendita dimostra ancora una volta un grande valore professionale, ma soprattutto umano. Agenti Folletto: siete unici!
Un ringraziamento caloroso alle quattro impiegate, Simona, Laura, Grazia e Silvia, che fin dai primi giorni mi hanno fatto sentire a casa, dedicandomi estrema collaborazione in questo mio nuovo ruolo.
Con l'approssimarsi delle festività, auguri a tutta la forza vendita, agli amministrativi e alle rispettive famiglie per un sereno Natale da godere insieme.
Forza Phoenix, auguriamoci che tutto torni alla normalità, con la possibilità di poter esprimere la nostra ambizione, motore principale per intraprendere un 2021 stellare.

« I nostri "guerrieri" non mollano e continuano a lavorare, cercando di trovare soluzioni per sconfiggere il clima di tensione che sta creando il temuto virus. E, così, la nostra forza vendita dimostra ancora una volta un grande valore professionale, ma soprattutto umano.»

Il capo zona Pisana con i suoi alfieri: Marco Vitagliani, Saverio Francavilla, Carlo Cosenza e Marco Mascolo; ancora Pisana insieme con i capi vendita di Phoenix.

Dalle ZONE

BIELLA
MARCO VITAGLIANI

Il primo febbraio sono arrivato alla guida del distretto di Biella: un distretto storico, molto forte, che negli anni ha stabilito record di vendita e nel quale lavorano bravi professionisti che mi hanno accolto nel migliore dei modi. Per questo ringrazio tutti e in particolare i miei collaboratori più stretti, i cinque capi vendita: Alfredo Vanore, Francesco Quinto, Tommaso Cimmino, Calogero Trudettino e Dante Angeloro.
Mi hanno fatto sentire a casa e si è subito instaurato il giusto feeling, basato sulle loro caratteristiche: grande volontà, determinazione, passione, professionalità, voglia di sviluppare l'attività per fare il bene delle nostre persone e, di riflesso, centrare buoni risultati. È davvero piacevole e per nulla difficile lavorare con persone così!
Il 2020, lo sappiamo tutti, è stato un anno particolare, caratterizzato da rapporti mantenuti e sviluppati in digitale nel periodo del lockdown e da una grande voglia di ricominciare dal minuto dopo che le restrizioni sono cessate: ciò ha portato ad importanti risultati di scostamento annuale e ad un settembre chiuso con 1.935 apparecchi versati, quasi 500 in più rispetto al risultato dello scorso anno.

E, così, per quest'anno, siamo orgogliosi di essere il primo distretto della zona Phoenix e il 15° distretto più forte d'Italia! Per il futuro intendiamo migliorarci sempre di più, per centrare un record dopo l'altro. Il cammino è già tracciato e lo testimoniano i risultati della classifica nazionale scostamento: siamo decimi di anno fino al contabile di settembre e quattordicesimi in assoluto. Bravi!

Il capo distretto Marco Vitagliani e la sua spettacolare squadra di Biella.

Grande è stato anche il lavoro che ci ha visto protagonisti nell'incremento del numero delle offerte professionali: attività fondamentale, che ci aiuterà a scalare le vette della classifica nazionale.
Ringrazio quindi dal primo all'ultimo i collaboratori del distretto di Biella che non hanno mai mollato e che anche in questa fine d'anno stanno dando il meglio di sé: grazie a tutti, mi avete fatto emozionare e mi sento davvero orgoglioso di poter lavorare con persone come voi.
Venendo ai risultati di settembre, voglio sottolineare la produzione personale dei capigruppo Cimmino, 80 apparecchi, Angeloro, 90 e Trudettino, 110, e i totali dei gruppi Vanore, 310 apparecchi, Angeloro, 410, Quinto, 430 e Trudettino, 591, risultato che l'ha proiettato ad essere il primo gruppo del distretto e il 37° nella classifica nazionale. Complimenti Gino!
Tra i venditori, indubbiamente il ruolo centrale e fondamentale della nostra attività, meritano citazione il mitico Danilo Sapone, che con la sua immensa esperienza e professionalità si è distinto anche in questo settembre, con una produzione di 83 apparecchi; Ivan Chiari, che al suo secondo settembre ha fissato il proprio record personale in 87 apparecchi; Enrico Croce, 104 apparecchi, che si è confermato colonna portante del distretto, perché fare un grande risultato è una cosa eccezionale, ripeterlo per decenni è un'ineguagliabile qualità di pochi; Filippo Ronzani, con 135 apparecchi al suo solo terzo mese di attività, che ha dimostrato come con forte impegno, passione ed entusiasmo, si possano realizzare i propri sogni anche con poca esperienza; Mattia Candura, che ha segnato il record personale di 157 apparecchi, secondo risultato migliore di distretto e 63° d'Italia nel mese di settembre: sei stato di parola e, sono certo, il futuro ti riserverà grandissime soddisfazioni; e Romina Carta, record personale, prima di distretto e 51° miglior risultato di tutta Italia, con 167 apparecchi versati: un risultato che fa di lei una super agente e, se pensiamo che questo è solo il suo secondo anno di lavoro, veramente può ambire alle più alte vette delle classifiche nazionali. Tutti voi punte di diamante, come ognuno dei vostri colleghi di distretto, avete dimostrato un grande impegno, una rara forza di volontà e un ammirevole spirito di sacrificio, che i risultati non potevano che confermare.
Un ringraziamento al nostro sempre presente capo zona, Andrea Pisana, che con la sua innata disponibilità ci ha fornito un supporto ed uno stimolo costante.
E grazie anche alle instancabili impiegate amministrative dell'ufficio di Ivrea, Simona e Laura, per il loro contributo e la preziosa collaborazione.
Dare il giusto riconoscimento ai risultati non significa pensare di essere arrivati: quanto fatto finora nel 2020 è solo l'inizio di un percorso che ci porterà a grandi soddisfazioni personali e professionali e a cui dobbiamo tutti tendere con perseveranza quotidiana.
Mentre mi leggete siamo in prossimità del periodo natalizio e, così, questa è la mia migliore occasione per augurare serene e felici festività a tutti, da trascorrere con le nostre famiglie, che per noi sono le persone più importanti in assoluto, quelle che ci supportano sempre e ci danno la possibilità di esprimerci al meglio nella professione. E a tutte le famiglie del distretto di Biella, il mio personale ringraziamento e i miei auguri più sinceri.

IVREA
SAVERIO FRANCAVILLA

Questo 2020 è stato per tutti un anno molto particolare. Per me ancora di più, perché a febbraio ho preso la guida del distretto di Ivrea con l'obiettivo dichiarato, e subito condiviso in pieno dai miei più stretti collaboratori, di riportarlo in alto, dove merita di stare. Il fatto di essere stato accolto benissimo e di essermi subito sentito a casa ha sicuramente aiutato il lavoro collettivo di questi mesi in cui, nonostante la chiusura causa Covid, siamo riusciti ad inserire 25 nuove persone. E così, proprio con il mese di settembre abbiamo potuto sviluppare un nuovo agente major.

Questo rafforzamento dell'organico, unito all'entusiasmo e alle capacità innate di tutti i miei uomini, ci hanno permesso di fare un ottimo risultato nel mese più importante dell'anno, con 1.193 apparecchi versati.
Quindi davvero grazie di cuore ad ogni donna e uomo dell'intera forza vendita, che nel nostro settembre si è impegnato a fondo per raggiungere i propri obiettivi.

E un ringraziamento particolare ai miei più stretti collaboratori, per la passione e la costanza che, giorno dopo giorno, hanno trasmesso sul campo: i tre capi vendita Luigi Ronchi, Carmen Gradinamu e Marco Beata e il nuovo agente major Anselmo Tondino: siete fantastici!
Menzione d'onore agli agenti che sono distinti in modo particolare: Alberto Cristoforo, al suo primo mese attività e, quindi, al suo primo settembre (103 apparecchi), Luciana

Dalle
ZONE

Saverio Fancavilla lnacia la sfida: il distretto di Ivrea si toglierà tantissime soddisfazioni.

Martellucci (100) e Denisia Macaluso (80), anche loro al primo settembre, e Giuseppe Mottola (80).
Un grande ringraziamento va al mio super allenatore, il mio mentore Andrea Pisana, capo zona di Phoenix: sei fondamentale e per me un punto di riferimento costante.
E guardandomi indietro, ringrazio chi ha sempre creduto in me, dandomi l'opportunità di crescere: grazie Alessandro Mazza e grazie Domenico Bonetti.
Uno speciale ringraziamento va alle splendide impiegate, Simona e Laura: anche loro mi hanno accolto con grande entusiasmo.
A tutte le persone del mio distretto e della mia zona, a voi che mi leggete e alle vostre famiglie, un augurio di un sereno e felice Natale.
E una promessa: con il 2021, il distretto di Ivrea inizierà a togliersi tantissime soddisfazioni.

NOVARA
CARLO COSENZA

A febbraio 2020 sono arrivato alla guida del distretto e, pur tra le varie difficoltà causate dall'emergenza sanitaria, in questi mesi ho impostato un ottimo lavoro e dei piani di crescita che stiamo a poco a poco raggiungendo, grazie alla fattiva collaborazione di tutti gli uomini del distretto, che mi hanno accolto benissimo e mi stanno anche sostenendo nel nuovo ruolo.

Un grazie, ovviamente, al capo zona Andrea Pisana, sia per avermi dato la sua fiducia sia per il supporto continuo, che mi serve tantissimo, perché sono conscio che il percorso per diventare un buon capo distretto non è certo breve.
L'anno nel complesso è andato abbastanza bene, grazie ad un organico che si sta arricchendo di giovani promesse e la prospettiva di chiudere a quota 28 collaboratori. Direi perfetta la visione condivisa con miei 3 capi gruppo, Giuseppe Campisi, Emilio Cappelli e Angelo Meli, che ringrazio davvero per il quotidiano e instancabile impegno, mentre saluto con orgoglio la prima nomina all'interno del mio distretto e la nascita del quarto gruppo, quello di Carlo Campisi, che proprio in questo mese di dicembre è passato agente major. Con loro, e con il quinto gruppo che abbiamo intenzione di creare nel corso del 2021, siamo pronti ad affrontare le sfide del prossimo anno, con l'obiettivo di raggiungere quota 35 di organico e di centrare importanti risultati di vendita.
Come quelli che ho visto nel mio primo settembre da capo distretto, di cui sono decisamente soddisfatto, e che hanno portato il gruppo Cappelli a versare 531 apparecchi, il gruppo Campisi 375 e il gruppo Meli 318. Sinceri complimenti per il risultato conseguito a ogni donna e uomo della forza vendita e menzione d'onore per i risultati degli agenti Andrea Verzeni, 208 apparecchi, Claudio Di Feo, 96, Giulio Vitale, 88, Carlo Campisi, 85, e Angelo Orlando, 77.
Grande il contributo dato da tutti promotori, tra cui cito il risultato di tre ragazzi che sono con noi da meno di cinque mesi: Lorenzo Barbaglia, 52 apparecchi, Biagio Gentili, 60 e Giuseppe Venezia, 82, che ha lasciato un contratto da capo magazziniere perché cercava un'azienda come la nostra, in cui il merito e l'impegno viene giustamente premiato.
Con la certezza di essere sulla strada giusta per un percorso che sarà ricco di soddisfazioni, auguri all'intera zona Phoenix, a tutti i miei collaboratori e alle loro famiglie, ai miei colleghi, al capo zona, alle impiegate, in special modo quelle di Romentino che mi supportano fattivamente, e all'intera famiglia Folletto.

VERBANIA
MARCO MASCOLO

Dopo 15 anni ho lasciato il distretto di Novara, a cui rivolgo un caro saluto e un ringraziamento per il cammino colmo di soddisfazioni personali e professionali e i risultati che abbiamo saputo raggiungere assieme, e a febbraio ho avuto l'onore di assumere la guida di quello di Verbania, in cui sono stato accolto con grande calore e in cui mi sono trovato subito a mio agio per i rapporti umani instaurati e per la comunanza di visione sul lavoro futuro che ci aspetta. Per la verità, molte persone di questo territorio già le conoscevo, pur non avendoci mai lavorato, perché i due distretti condividono l'ufficio di Novara, e qui ho ritrovato anche diversi colleghi con cui ho avuto modo di lavorare 20 anni fa: due fatti che sicuramente sono stati di ulteriore stimolo e hanno aiutato nell'instaurare immediatamente ottime relazioni.
L'obiettivo che ci siamo dati, e che tutti hanno subito condiviso, è stato di far crescere il distretto di Verbania, che oggi conta 4 gruppi, un agente major e una forza vendita di 30 persone.
Ai capi vendita storici, Paolo Vigetta e Giuseppe Aura, da quest'anno si sono aggiunti Simona Lala, che a proprio a settembre ha vissuto il suo primo mese da capo vendita, Gastone Rocco e l'agente major Francesco Caldano: cinque professionisti davvero motivati, capaci di tenere alta sia la coesione sia la produttività della forza vendita e il cui lavoro quotidianamente mi conforta e mi dà la certezza che nel 2021 raggiungeremo l'obiettivo che ci siamo dati, ovvero di arrivare ad avere 6 gruppi e 40 agenti.

D'altronde, come si dice, "il buongiorno si vede dal mattino". E il nostro primo settembre ci ha visti centrare un risultato d'eccellenza, con 1.700 apparecchi versati.

Un risultato frutto del lavoro collettivo, tra cui spiccano i 750 apparecchi del gruppo di Gastone Rocco, i 120 dell'agente Fabio Aperti, i 112 del pvj Dario Elmini, che è entrato a far parte della nostra famiglia a fine luglio, e i 60 della pvj Michela Moriello, che ha mosso i suoi primi passi nel distretto ad aprile, in pieno lockdown. E ottime le performance anche degli altri gruppi: Vigetta, 330 apparecchi, Aura, 330, Lala, 221, e Caldano, 246, e per le quali ringrazio i capi vendita e tutte le persone della forza vendita.
Con la certezza di avere di fronte a noi un cammino di successi, auguri per le festività e il nuovo anno alle donne e agli uomini della mia forza vendita, ai miei collaboratori più stretti, ai miei colleghi, alle impiegate Silvia e Grazia, e al grandissimo capo zona Andrea Pisana, una persona davvero speciale, che sa far crescere il meglio di ognuno di noi e che ci supporta sempre con passione, costanza e competenza.

Zona *Sagitta*

LUIGI ZACCARIELLO

Ripartire dalle persone. Da quell'umanità che rappresenta l'essenza della nostra azienda e che è anche la linfa vitale e quotidiana della nostra attività. Che non significa solamente mettere al centro della nostra giornata l'offerta professionale, ma anche riportare l'attenzione sull'apporto che ciascuno di noi può dare per se stesso e per la zona tutta. In questo periodo che è stato complesso, difficile, altalenante, abbiamo avuto l'occasione di fermarci a riflettere, a sperimentare nuove modalità di comunicazione e ad attuare procedure che fino a pochi mesi fa potevano apparire come impensabili. Sono stati momenti in cui abbiamo dovuto rivedere le nostre abitudini, riadattare la nostra attività e adeguarci a un procedere dei tempi. La parola che è andata più di moda è stata "resilienza": resistenza e cambiamento. Sembra una contraddizione in termini, ma non è così. È la resistenza a essere più forti di quanto ci sta accadendo attorno; ma è anche la capacità di cambiamento per cogliere da quelle difficoltà le opportunità giuste per noi. Sagitta si trova esattamente in questa situazione. Siamo chiamati a continuare, spesso controvento, nella nostra azione quotidiana. A non dimenticare l'importanza del metodo e del campanello, a rimanere concentrati sugli obiettivi. Ma siamo chiamati anche a cambiare l'approccio, per dominare il cambiamento e non esserne travolti. E dove troviamo tutta la forza per questo? La risposta ci arriva dalla classica metafora del calabrone (o del bombo): dentro di noi. Stando alle regole della fisica questo insetto non potrebbe volare, eppure lo fa. Lui non lo sa che la sua struttura alare non gli dovrebbe permettere di volare, ma vola. Quindi, la forza è solamente dentro di noi. È dentro le persone che incontriamo: spetta solo a noi. Galileo Galilei, 400 anni fa, ha detto: "Non puoi insegnare qualcosa ad un uomo. Lo puoi solo aiutare a scoprirla dentro di sé". Il segreto della nostra offerta professionale è tutto qui: nel saper trasmettere le opportunità del nostro lavoro a quanti cercano delle opportunità.

«Il segreto della nostra offerta professionale è tutto qui: nel saper trasmettere le opportunità del nostro lavoro a quanti cercano delle opportunità.»

Sagitta deve affrontare un cambio generazionale. Aprire ai giovani, dare spazio a quella freschezza e quell'entusiasmo tipico dell'età per raggiungere persone giovani. E qui serve la resilienza: non resistenza al cambiamento, ma cambiare per tornare a essere fino in fondo protagonisti. Questo l'auspicio che rivolgo a tutta la forza vendita della zona; un auspicio che si trasforma in un sentito augurio per un sereno Natale, ma soprattutto per un nuovo anno che possa essere veramente pieno di soddisfazioni. Diamo valore alle persone. Auguri.

È sempre stato grande il feeling che ha unito Ernesto Vicinanza e il capo zona di Sagitta Luigi Zaccariello.

CIVITAVECCHIA

FABRIZIO ROMANO

Vorrei iniziare con il titolo della canzone di Lucio Dalla "L'anno che verrà".
Sì, perché il 2020 certamente non può essere annoverato come un anno da ricordare positivamente per tutte le vicissitudini che la pandemia ci ha portato. Abbiamo resistito quando non si poteva lavorare (marzo e aprile); siamo ripartiti con entusiasmo e abbiamo trovato un mercato che ci aspettava. Non tutto però è andato come speravo: l'every day ci ha limitato nell'ottenere risultati soddisfacenti.
Ci sono state diverse situazioni che nei gruppi non ci hanno permesso di essere "squadra" e di lavorare per un obiettivo comune. E questo ci ha penalizzato fortemente.

Ora però è il momento di guardare all' "anno che verrà". Il 2021 che si sta avvicinando non potrà non vederci protagonisti di Sagitta, in particolar modo sull'organico.
Auguro buone feste natalizie a tutti i componenti del distretto di Civitavecchia e a tutte le loro famiglie.
Buon 2021.

GROSSETO/SIENA

FABIO GERMELLI

C'è una sola parola per il distretto: crescere. Perché solamente con la crescita, con l'ingresso di nuove persone possiamo guardare in alto. Il passo che ci siamo dati è buono: con l'autunno abbiamo fatto dei significativi inserimenti. Non resta che continuare perché, e lo sappiamo bene, tutto il resto è una conseguenza di questo.
L'offerta professionale è la base per poter crescere, affermarci come distretto e raggiungere obiettivi importanti.
Il 2020 è stato indubbiamente un anno molto particolare. Lo abbiamo vissuto sulla nostra pelle e sulla nostra attività. Ma questo non ci deve scoraggiare, anzi, è motivo per non farci condizionare dagli eventi e soprattutto per imparare.

Le difficoltà sono una palestra che, prima o poi, dobbiamo affrontare. Il nostro approccio è però positivo perché è proprio nelle difficoltà, nei cosiddetti "momenti no" che abbiamo l'opportunità di rimetterci in piedi e dimostrare veramente chi siamo e dove vogliamo arrivare.

E il nostro distretto vuole arrivare lontano dando la possibilità a tutti di valorizzare i propri talenti, la propria professionalità. Le occasioni non mancano; a noi il compito di farle interamente nostre. È questo l'augurio che voglio rivolgere a tutto il distretto per un 2021 che sia di successo. Buon Natale.

PERUGIA

MANUELE BACHINI

La sfida è stata accettata fino in fondo. Una sfida presa tra le mani in piena estate, ma soprattutto in un momento dove il lockdown lasciato alle spalle non lasciava trasparire il superamento dell'emergenza Covid. Eppure Manuele Bachini si è messo in gioco. «Il primo agosto sono stato nominato capo distretto del nuovo distretto di Perugia. Un incarico che ho assunto con responsabilità e tanta voglia di creare una squadra capace di crescere», ricorda Bachini. E così è stato.
«Il settembre di Perugia è infatti stato un mese di "lavori in corso": ci siamo conosciuti e abbiamo stabilito le priorità. E la prima è stata quella di aumentare l'organico. Come primo risultato, alla fine di ottobre abbiamo inserito otto nuovi promotori vendita junior. Il settembre però ci ha visto in prima fila anche nella vendita. Nonostante l'assenza delle classiche manifestazioni fieristiche, capi

gruppo, agenti e promotori non hanno lesinato impegno e determinazione. La dimostrazione è in due nomi: Luisa Imondi e Vera Veltri, entrambe hanno superato la soglia delle "tre cifre" totalizzando rispettivamente 137 e 128 apparecchi, distinguendosi non solamente a livello di distretto, ma anche di zona.»

«Ma i lavori non sono finiti: il "cantiere" Perugia si prepara a raccogliere i frutti della semina fatta da inizio agosto. Nella speranza di poterci lasciare alle spalle il capitolo Covid, il 2021 sarà l'anno in cui dimostrare che il distretto c'è ed è pronto a giocare la sua partita, a tutti i livelli».

Conclude: «Colgo l'occasione per fare i migliori auguri di buon Natale a tutta la forza vendita e le loro rispettive famiglie e di un 2021 felice in cui possiamo raggiungere tutti insieme i migliori successi professionali».

RIETI
GIANLUCA SARTUCCI

La nostra forza vendita è composta da eroi. Non ho timore a dirlo perché, fin dal momento della riapertura, non ha lesinato impegno e coraggio, consapevole anche di poter mettere a rischio se stessi e la propria famiglia dal pericolo Covid. Ma l'incontro con le persone, la relazione, l'entrare in sintonia con chi ci sta davanti e il rapporto diretto sono parte integrante del nostro lavoro.

Quel lavoro che abbiamo ritrovato il 18 maggio dopo una primavera difficile; quel lavoro che la nostra azienda ha voluto sostenere in un momento così particolare; quel lavoro che, oggi più che mai, può fare la differenza per noi ma anche per tante persone che sono rimaste "a terra" a causa della complessa situazione generale. Noi un lavoro l'abbiamo e ci chiede di non fermarci, di riprendere a camminare come sappiamo fare.
Poi le cose belle accadono. Ma ne sono accadute anche nel recente passato quando abbiamo respirato l'entusiasmo e il coraggio dei ragazzi giovani che si sono affidati a noi; quando abbiamo visto i capi gruppo impegnati nel tener sempre alto il morale; quando abbiamo assistito al superamento generazionale dove chi ha qualche primavera in più ha potuto beneficare della forza e, perché no, della spregiudicatezza (in senso buono) dei più giovani. Quando ci siamo scoperti squadra, unita e compatta, supportata da un'azienda forte. Tutto questo l'abbiamo dimostrato a giugno, luglio e settembre con alcuni risultati fantastici per il periodo: come quello di Maria Carolina Alliney che con 132,50 apparecchi si è classificata secondo agente di zona; quello di Roberto Duca (116 apparecchi) e di Andrea Glori (108,50). Inoltre, Marco Costantini si è classificato primo capo gruppo di zona con 441 apparecchi. Un grazie va anche agli altri tre capi vendita: Giuseppe Giovannelli, Paolo Berti e Mirco Guadagnoli. Sono tutti tra i primi cinque gruppi della zona: complimenti. E naturalmente i complimenti vanno anche a tutto il distretto che con 1.354 apparecchi è stato il primo di zona. Bravi.
Le imminenti feste ci spingono in un'unica direzione: pensieri belli per azioni belle. È questo il mio augurio per superare un momento difficile che, sono certo, presto potremo mettere alle nostre spalle. Tanti auguri per un 2021 non migliore, ma normale. E sappiamo bene quanto vale la nostra normalità. Buon Natale.

ROMA NORD 3
LUIGI BUZI

Duemilaventi, un anno difficile. Il protagonista è stato un virus particolarmente aggressivo che ci ha reso consapevoli di quanto possiamo essere fragili e di quanto abbiamo bisogno di socializzare. Abbiamo affrontato il distanziamento, le mascherine, gli igienizzanti e persino l'isolamento. E tutto questo ha pesato su tutti a livello mondiale. Ha inciso anche su di noi, sul nostro lavoro, che è basato sui contatti, sulla socialità, sulla comunicazione. Ma non ci ha fermato, anzi ci ha permesso di imparare a utilizzare tecnologie per comunicare a distanza. Abbiamo così arricchito le nostre modalità di vendita, pur consapevoli che il metodo più efficace e redditizio è il "porta a porta". Non è infatti un caso che dal 18 maggio, con la ripresa dell'attività sul campo, abbiamo realizzato risultati di vendita importanti.

Giugno e luglio hanno visto una crescita dell'attività in tutto il distretto, con risultati di rilievo da parte di molti agenti e promotori. Questo ci ha portati a preparare un settembre fantastico, dandoci come target i 1.200 apparecchi.

Ma non tutto è andato come previsto.
L'attività sul campo non è stata affrontata con convinzione e ragionata determinazione, avrebbe dovuto strategicamente portare ogni venditore a sviluppare almeno 2 dimostrazioni al giorno. Inoltre le molte assenze, aggiunte a un'attività blanda, hanno portato allo sviluppo di poche dimostrazioni giornaliere, che purtroppo ha determinato un risultato molto basso (720 apparecchi), rispetto al reale potenziale del distretto.
Per quanto al di sotto delle attese, il settembre di Roma Nord 3 ha visto brillare qualche stella. Parlo di Alessio Giacomobono, che ha realizzato 105 apparecchi, e del capo vendita Andrea Olivieri che ha raggiunto quota 415 con il gruppo e 100 apparecchi personali. Altra nota positiva, l'inserimento di quattro persone nel mese di settembre che ci ha permesso di chiudere con un organico di 27 agenti e promotori. Segno che il distretto è vivo ed è pronto a chiudere bene il quarto trimestre dell'anno. Un periodo non semplice perché, nel momento in cui scrivo, ci troviamo di fronte a una seconda emergenza Covid. Sono però orgoglioso di come stiamo affrontando la situazione sul campo: con coraggio, con la consapevolezza degli ostacoli da affrontare e il necessario rispetto dei protocolli di sicurezza, stiamo portando avanti il nostro lavoro sul campo con le famiglie che contattiamo ogni giorno e che hanno piacere ad incontrare. Se, visto il momento, qualcuno fatica ad aprirci la porta, potremo sempre servirlo a distanza mettendo in atto il "patrimonio di conoscenze", che abbiamo acquisito in primavera: video chiamate e video dimostrazioni. In tutto questo non siamo soli: l'azienda ci supporta, spetta a noi dimostrare che siamo pronti a vincere anche questa sfida. Approfitto per mandare a tutti voi e alle vostre famiglie i miei più sinceri auguri di buon Natale, con la certezza di poter vivere un 2021 migliore per tutti.
Il vostro Capitano, Luigi Buzi

Zona *Saturno*

DARIO ABATE

Buongiorno a tutti! In queste poche righe mi preme dire un grandissimo grazie a tutti i componenti della forza vendita della zona Saturno. Nel mese di Settembre avete dimostrato di non mollare mai nonostante le difficoltà oggettive che ogni giorno abbiamo dovuto affrontare, causa Covid-19. Tutti insieme abbiamo dato una grande risposta, trasformando le difficoltà in opportunità e la negatività in positività, portando il sorriso e l'allegria nelle case dei siciliani.
Pur avendo un organico di 145 agenti, la zona ha prodotto e versato 6.924 apparecchi. Bravissimi!

Tutti insieme abbiamo dato una grande risposta, trasformando le difficoltà in opportunità e la negatività in positività, portando il sorriso e l'allegria nelle case dei siciliani.

I migliori della zona, che entrano a far parte della classifica nazionale Agenti di Settembre 2020, sono: Lucio Fabio Cancemi (CT, 189 apparecchi, 31° posto), Daniela Di Stefano (CT, 169 apparecchi, 50° posto), Giovanni Pio Messina (CT, 162 apparecchi, 57°) e Saveria Maria Caruso (CL, 161 apparecchi, 58°).
I migliori capi vendita sono Laura Cancemi (CT, 1014 apparecchi, 2° posto), Laura Paci (AG, 560 apparecchi, 47° posto), Davide Mulè (CL, 555 apparecchi, 50° posto), Angela Di Maria (EN, 546 apparecchi, 54°).
Mentre i capi distretto sono Luigi Giuseppe Capizzi (CL, 1602, 34° posto), Luigi Cancemi (CT, 1416 apparecchi, 48°) e Giuseppe Giugno (AG, 1148 apparecchi, 71°). Congratulazioni!
Ai capi distretto Michele Colore (SR, 1.119 apparecchi), Alessandro Cancemi (RG, 987 apparecchi) e Domenico Lopes (EN, 762 apparecchi) va il mio ringraziamento per il risultato conseguito e per il grande impegno profuso!
Un altro ringraziamento, non meno significativo, va agli impiegati amministrativi che nel mese di Settembre non si sono risparmiati, dando continuamente prova della loro professionalità. Grazie!
Ormai il Natale è vicino e anche il 2020 volge al termine. Auguro a tutta la Folletto un sereno Natale e uno spumeggiante 2021. Auguri!!!

AGRIGENTO
GIUSEPPE GIUGNO

Il 2020 né stato un anno molto particolare che ci ha visti impegnati nell'affrontare una pandemia che tutti conosciamo bene e che ci ha messi alla prova sotto tutti i punti di vista.

Il distretto di Agrigento ha saputo cogliere le sfide trasformandole in opportunità.
Appena ripartiti dopo il blocco totale abbiamo affrontato settembre con tanta determinazione e abbiamo raggiunto un risultato che ci è valso il 71esimo posto d'Italia con 1.148 apparecchi.

All'interno di questo risultato si è evidenziato il gruppo di Laura Paci con 560 apparecchi, che si è classificato 47° d'Italia e secondo di zona. Brava alla capo gruppo e ai suoi agenti. Nel distretto si sono evidenziati per la produzione del mese Giusi Argento (104.25 apparecchi), Giuseppina Zambito (100.50), Savatore Riina (95.50), Giovanna Cannella (93.50), Antonio Catalano (83.25), Carmelo Simone (73.50), Esmeralda Masino (64), Gaetano Maniscalco (59.25), Francesco D'Angelo (58.50), Vita Genova (53.75), Francesca Tirrito (52.50), e Valeria Dilena (50). A tutti loro i miei più sinceri complimenti.
Oggi il distretto ha l'obiettivo di crescere come organico e portarci a essere competitivi. È l'unico aspetto sul quale dobbiamo lavorare con forza.
Volevo complimentarmi con tutti per l'ottimo lavoro sulla qualità che ci vede come i migliori di zona sulle terze rate e sulla qualità per contante. Inoltre un grazie va ai miei tre capi vendita in ordine di anzianità: Alfonso Buscemi, Laur Paci e Giusi Argento, che con grande professionalità e dedizione guidano i loro gruppi in ogni fase lavorativa
Infine ringrazio gli impiegati Gabriella, Graziella e Michele che con la loro collaborazione rendono il lavoro più fluido, oltre al capo zona Dario Abate per il sostegno che in ogni momento mi dà. Ringrazio tutto il distretto per il lavoro svolto sinora e auguro a tutti di trascorrere un Natale sereno e un 2021 all'insegna della speranza, della serenità e della salute.

CATANIA
LUIGI CANCEMI

Anche quest'anno sta per finire. Un anno molto particolare, che ci ha portato situazioni che nessuno di noi poteva mai immaginare. Ma tutti gli eventi di difficoltà mostrano in modo chiaro e preciso la vera forza, la vera tenacia e a vera determinazione delle persone, e Voi avete ancora una volta dimostrato di essere forti, tenaci e determinati.
Infatti, nonostante i due mesi di fermo in questo momento il distretto è a 238 apparecchi in più rispetto al 2019, così come con l'organico siamo a più 7. Per questo voglio complimentarmi sinceramente con ognuno di voi per l'impegno quotidiano e per la vostra perseveranza e il vostro credo. Sono fiero e orgoglioso di rappresentarvi.
Mi sembra giusto e doveroso menzionare quelle persone che, nonostante il periodo particolare, hanno conseguito risultati di eccellenza, e li elenco di seguito. Giovanni Pio Messina che al suo primo anno di attività si trova ad essere 145° d'Italia, bravissimo! Marcello Strazzeri al 54° posto d'Italia continua a confermare il suo impegno, la sua determinazione e la sua professionalità: complimenti! Lucio Cancemi che più passano gli anni e più migliora, infatti è al 19° posto d'Italia nella pre-classifica apparecchi e nella classifica offerta professionale: bravissimo, complimenti! Come capo vendita abbiamo al 46° posto Mariella Furnò, bravissima tu e i tuoi ragazzi! Laura Cancemi al secondo anno da capo vendita è al terzo posto d'Italia nella classifica apparecchi e al secondo posto nella classifica offerta professionale: straordinaria!
Sei la prova vivente che tutto è possibile a chi crede. Faccio a te e ai tuoi ragazzi un grossissimo applauso, bravissimi. Continua a trasferire ai tuoi ragazzi la tua forza, il tuo credo e la tua professionalità e sicuramente la tua sarà una grande ascesa.
Come distretto in questo momento siamo al 23° posto sullo scostamento, ma ci sono questi ultimi 3 mesi che con l'impegno di tutti ci possono permettere di entrare tra i primi 15.

Concludo ringraziandovi uno ad uno per tutto quello che fate ogni giorno e ricordandovi che la costanza, la perseveranza e l'impegno portano sempre a risultati di eccellenza, ed è a questo che ognuno di noi deve puntare.

Voglio inoltre ringraziare gli impiegati per il supporto che giornalmente danno, il nostro capo zona Dario Abate e tutta la Direzione che in questo anno così particolare sono stati attenti e vicini e tutta la forza vendita. Grazie! Auguro a ognuno di voi e ai vostri cari un sereno Natale, di pace, serenità e salute e un fantastico 2021. Auguri a tutta la Folletto.

ENNA
DOMENICO LOPES

Il 1° ottobre 2019, grazie al sostegno e alla fiducia riposta in me dal capo zona Dario Abate, ottengo l'incarico di capo distretto staccando il mio gruppo dal distretto di

Caltanissetta e formando così il distretto di Enna. Inizialmente parto con un distretto composto da 16 agenti a cui si aggiungono, il 3 dicembre 2019, tre agenti provenienti dal distretto di Caltanissetta. Con impegno e sacrificio, riesco nel luglio 2020 a staccare un agente major e giungo ad oggi con una forza vendita di 25 agenti.

Il raggiungimento di tali risultati è per me motivo d'orgoglio e tutto questo non sarebbe stato possibile se non avessi avuto giornalmente il valido sostegno e supporto del capo zona che tengo a ringraziare in modo particolare.

Ulteriori ringraziamenti vanno ai capi vendita Angela Di Maria ed Ettore D'Anna, alla forza vendita del distretto di Enna e agli impiegati dell'ufficio di Catania (Daniela Pistorio, Paola Vinciguerra e Sergio Costanza). Colgo l'occasione per augurare, al distretto e a tutta la compagine Vorwerk Folletto, un sereno Natale e un felice anno nuovo.

RAGUSA
ALESSANDRO CANCEMI

Ringrazio tutti i componenti del distretto, in primis i capi gruppo, per un settembre affrontato a testa alta nonostante tutte le difficoltà. Anche abbiamo fatto un po' meno di quanto avremmo realizzato in tempi "normali", voglio elogiare il lavoro fatto da tutti e la capacità di reagire di cui avete dato prova. In primo piano ci sono i capi gruppo, ma tutti hanno dato il massimo e hanno portato il distretto a sfiorare i 1.000 apparecchi con 20 agenti in totale. Un complimento particolare voglio farlo a Mariella Cagliari per come ha vissuto il suo primo settembre da capo gruppo.

L'obiettivo primario in vista della chiusura dell'anno rimane l'aumento dell'organico; anche se stiamo attraversando un periodo molto complicato – non solo per la nostra azienda ma per il nostro Paese e per il mondo – sapremo superarle, perché noi di Folletto siamo persone capaci di prendere in mano le situazioni difficili.

Ed è con questo pensiero positivo che vi faccio i miei migliori auguri per un sereno Natale e soprattutto un 2021 in cui potremo dire di esserci lasciati alle spalle questo periodo difficile. Buone feste a tutta la forza vendita, agli impiegati amministrativi, ai colleghi capi distretto, al capo zona e a tutti i vostri cari.

SIRACUSA
MICHELE COLORE

Complimenti a tutto il distretto per il bel lavoro fatto a settembre, mese che abbiamo chiuso superando quota 1.000 apparecchi venduti. I tre gruppi di Siracusa hanno raggiunto risultati davvero importanti.

Bravi quindi Lorenzo Schembri, Alessia Palermo e Maria Garofalo, che insieme ai loro collaboratori non hanno mai dato meno del massimo. Fra gli agenti vorrei menzionare in particolare Cettina Ghirlando e Grazia Cantarella, che hanno superato abbondantemente il target aziendale.
Naturalmente non possiamo non tenere conto che i nostri sforzi sono stati viziati quest'anno da condizioni esterne anomale. Il momento è molto delicato e complicato, ma tutti ci auguriamo che possa passare presto, riuscendo così a far sì che il distretto di Siracusa possa tornare alle performance a cui è abituato, e anche a migliorarle.
È questo l'augurio che voglio dedicare ai collaboratori, ai colleghi, agli amministrativi e alle famiglie: che tutti possiate passare un felice e sereno Natale, lontano dalla negatività e pronti ad affrontare un 2021 di ripartenza.

Zona *Sestante*

GIANNI PERRICCI

Abbiamo da poco terminato il mese di settembre con un bel risultato di 9.500 apparecchi: complimenti a tutti, abbiamo fatto un bel lavoro. Il distretto di Lecce 1 (Marcello Rizzo) ha totalizzato 1.136 apparecchi; Matera (Isa Cavallo) 1.272; Lecce 2 (Albino Meleleo) 1.495; Brindisi (Marcello De Benedetto) 1.571; Taranto 3 (Cataldo Ruggieri) 1.971; Taranto (Francesco Liuzzi) 2.052: Bravissimi.

Queste performance ci emozionano, nonostante le vicissitudini esterne, ci impegnano e ci coinvolgono in una grande sfida: noi riusciamo sempre ad emozionarci e emozionare.

Un benvenuto ai nuovi capi vendita, Cristina Colì nominata a maggio e Paolo Gerardi e Marco Simone nominati a giugno.
I gruppi hanno confermato performance importanti: D'Alcantara 158 apparecchi, Calabro 168, Satriano 183, Colì 211 (record), Lionetti 219, Modonato 235, Ottaiano 237, Neglie 251, Deluca 257, Monteduro 257, Melle 281, Longo 284, Chiriatti 296, Simone 310 (record), Maggiolini 327 (record), Carlucci 337, Gerardi 339 (record), Marino 349, Iacono 353, De Florio 365, Miglio 379, Festa 407, Bruno 447, Scorcia 476, Fontana 479 (record), Giandomenico 484, Gaetani 517, e Nesca 657. Bravissimi. Per gli agenti complimenti infiniti per le importanti performance realizzate, e una menzione particolare per i collaboratori che premiano la loro determinazione superando i 100 app: D'Uggento 103, Locorotondo 104, Gemmano 105, Piccoli 106, Destratis 107, Orazzo 108, Putignano 111, Masciandaro 112, Frasca 118, Corona 120, Longo F. 121 (record), Ramundo C. 121, Nicolardi 121, Borsci 123, Panno 134 (record), Colella 141, Pendinelli 152, Cofano 169, Ippolito 198, Telese 216 (record). Bravissimi.
Quest'anno le aspettative erano più forti, in quanto avevamo realizzato nel bimestre giugno-luglio, con grande sorpresa per tutti, un grandissimo risultato di 8.050 apparecchi, un risultato strepitoso, mai realizzato, che è andato oltre le nostre previsioni. Queste performance ci emozionano, nonostante le vicissitudini esterne, ci impegnano e ci coinvolgono in una grande sfida: noi riusciamo sempre ad emozionarci e emozionare.
Per chiudere l'anno ci manca l'ultimo trimestre, e sono convintissimo che realizzeremo un grandissimo risultato, certo che la vivremo con grande protagonismo, perché siamo gli unici ad avere una grande azienda, con un grande mercato fidelizzato e un grande prodotto. Pertanto l'obiettivo più importante è coinvolgere tutti voi nella massima sicurezza e attenzione personale e professionale, per continuare tutti insieme il percorso del successo della nostra meravigliosa zona Sestante, con strategie e obiettivi mirati.
Ringrazio per il bel lavoro svolto a nostro supporto tutti i nostri impiegati, instancabili protagonisti, Federica Ruzzo referente, Giorgio Schipa, Alessandra Muci, Vincenzo Vavallo, Barbara Donnaloia, Linda Grieco, con il grande sostegno del nostro coordinatore funzionale Saverio Galizia. Grazie a tutti voi. Un benvenuto al nostro CZ RST Antonio Carrozzo.
Il Natale è vicinissimo e in tutti noi c'è una grande emozione, tanta voglia di condividere gioia e amore. Pertanto auguro a tutti noi e alle nostre meravigliose famiglie di vivere serenamente il Santo Natale e, forti di questa nuova esperienza, sono sicuro che ci aspetta un grande 2021.

Dalle ZONE

BRINDISI
MARCELLO DE BENEDETTO

Quest'anno è difficile scrivere un articolo per Momenti d'Incontro, in quanto si rischia di non raccontare niente di buono, tra le disavventure e gli adempimenti che hanno caratterizzato questo 2020 davvero impegnativo.
Anche una novità positiva come il cambio dell'ufficio di zona non abbiamo fatto in tempo a godercela, in quanto l'emergenza Covid-19 è arrivata poco dopo e ci ha tenuti in casa per due mesi. Questo grande disagio ci ha messi nelle condizioni di dover cambiare il nostro modo di operare, anche se non eravamo pronti; e a tutto questo si è aggiunto un altro grande cambiamento, quello ai vertici della Direzione Commerciale. Nonostante queste grandi trasformazioni, a partire dalla riapertura di maggio e per tutti i mesi di maggio, giugno e luglio, tutto il distretto ha collaborato per la realizzazione del grande risultato di zona.

Dopodiché ci si aspettava un grande settembre, pur sapendo che l'avremmo affrontato in modo differente, ovvero senza altre opportunità oltre al fondamento del nostro lavoro, e cioè il campanello. E così, con calma, partecipazione e condivisione, il distretto ha dato prova di grande maturità, realizzando nella seconda parte del periodo il risultato di 1.520 apparecchi versati.

Ringrazio i capi vendita che alla guida dei propri gruppi hanno fatto sì che, grazie a questo risultato, il distretto sia arrivato terzo di zona. Nel dettaglio, il gruppo Satriano ha realizzato 183 apparecchi, il gruppo Melle 278, il gruppo De Florio 337, il gruppo Longo 271, il gruppo Leonetti 211 e il gruppo Ottaiano 239.
Mi fa piacere inoltre citare tre importanti risultati personali, che hanno rappresentato il record per le persone menzionate: per primo il promotore vendita junior Alessandro Gatto (gruppo Pasquale Longo), che al suo primo mese ha realizzato 81 apparecchi; il secondo record conseguito dalla brava e gioviale Monia Quart (gruppo Sonia Leonetti), che con grande professionalità ha raggiunto quota 87 apparecchi; e terzo, l'importantissimo risultato dell'ormai esperta Sonia Palmo (gruppo Tiziana Ottaiano) con 127 apparecchi, eccellente risultato dopo appena due anni di lavoro nel distretto di Brindisi. Complimenti a tutti e tre per l'ottimo lavoro svolto. E una menzione anche per l'ottima produzione personale della capo vendita Sonia Leonetti, che con 81 apparecchi ha contribuito al risultato di 211 apparecchi del proprio gruppo. Complimenti inoltre ad altri due collaboratori che, pur non realizzando il record, hanno superato i 100 apparecchi: bravo Francesco Longo (gruppo Pasquale Longo), che al suo terzo settembre ha dimostrato grande professionalità arrivando a quota 112 apparecchi; e bravo anche Giovanni D'Uggento, veterano ormai solito a queste grandi prestazioni, con 102 apparecchi.
Un grande plauso fa a tutta la forza vendita, che con i propri risultati grandi, piccoli o medi che siano ha fatto sì che il distretto abbia dato un contributo importante alla zona. E parlando di zona, non posso che ringraziare per la collaborazione e il supporto del nostro Capo Zona Gianni Perricci, sempre vicino a noi giorno dopo giorno a darci una grande forza nello svolgimento della nostra professione.
L'obiettivo per la chiusura dell'anno è continuare ad affrontare questo periodo particolare con la professionalità che ci è propria e con una speciale attenzione all'organico, in generale nel distretto e in tutti i gruppi. Con questo sguardo rivolto al futuro, non mi resta che augurare delle serene e liete feste a tutti collaboratori del distretto di Brindisi, agli impiegati amministrativi, a tutta la zona Sestante, al Capo Zona e alle rispettive famiglie. Buon Natale e felice anno nuovo.
Francesco Liuzzi

LECCE
MARCELLO RIZZO

Siamo quasi alla chiusura dell'anno, e se dovessi dire che è stato un anno di successi sarebbe una bugia. Il 2020 per il distretto di Lecce 1 non è stato un anno brillante a causa del mostro invisibile Covid-19. Nonostante ciò, il mio team è stato in grado di limitare i danni: grazie al nostro credo siamo riusciti a superare le difficoltà incontrate nell'anno, mantenendo un equilibrio nel processo di attività. Tutto questo non ci ha fatto dimenticare l'obiettivo di creare due gruppi, e di questo ringrazio la disponibilità e grande esperienza del capo zona Gianni Perricci.

Oggi devo dire che abbiamo tutti i requisiti per ottenere degli ottimi risultati in questi ultimi mesi dell'anno, e prepararci ad affrontare alla grande il 2021. Come si è dimostrato nel mese di settembre, abbiamo realizzato 1.100 apparecchi: di questo voglio ringraziare tutta la forza vendita, nessuno escluso.

Qui di seguito evidenzio le migliori performance del distretto, proprio per dare un riconoscimento al bel lavoro che è stato fatto nel mese di settembre. La classifica dei capi gruppo è guidata da Alessandro Marino, che ha conseguito 340 apparecchi: complimenti, Sandro. Al suo primo settembre da capo vendita vanno i miei complimenti a Paolo Gerardi per i 325 apparecchi realizzati; auguro a Paolo di conquistare questo importante traguardo professionale che lo vede ora impegnato a trasferire le sue doti agli uomini a lui affidati e a trasformarli in professionisti di successo. Il mio grazie va ad Adriano Madonato per aver totalizzato 220 apparecchi, e lo ringrazio anche per la sua disponibilità a staccare il suo ex collaboratore Paolo Gerardi.
Ringrazio la regina dei team dei capi gruppo di Lecce 1, Cristina Coli, che nel suo primo settembre ha realizzato 215 apparecchi: a Cristina auguro un roseo e brillante cammino professionale, in cui potrà dare valore al ruolo oggi affidatole.
Hanno lottato alla grande con tutte le avversità del momento, e con grande resilienza hanno ottenuto dei grandi risultati: sto parlando dei Gladiatori di Lecce 1. Primo agente Emanuele Pendinelli, 150.50 apparecchi: bravissimo Emanuele, un risultato fantastico, e per di più con un indice di terze rate pari allo 0,56%. Secondo risultato di settembre con 107 apparecchi, con un indice di terze rate di 1,54%, Giorgio Frasca: complimenti al grande Giorgio. Con 87 apparecchi e un indice di terze rate dello 0,89% Marco Cazzetta: bravissimo Marco. Complimenti ad Elvira Rizzo con 84 apparecchi, Lucia Gabrieli con 49 apparecchi, Gianni Marino con 45 apparecchi, Laura Lamarina con 42 apparecchi. Brava Loredana Sponsiello con 42 apparecchi, bravi tutti! Comunque è stato importante il risultato di tutti i collaboratori, che ringrazio.
Voglio inoltre menzionare i nostri due impiegati amministrativi Alessandra e Giorgio, i quali sono sempre disponibili e collaborativi: grazie. Devo ringraziare anche il mio capo zona Gianni Perricci, il quale è sempre presente e disponibile a darmi i giusti consigli: grazie, Gianni.
Infine, colgo l'occasione per fare i migliori auguri di buon Natale a voi e a tutti i vostri cari. Auguri per un buon 2021, che sia pieno di successi. Un abbraccio a tutti.

MATERA
ISA CAVALLO

È nei momenti più difficili che si comprende di che pasta si è fatti. I mesi di lockdown che abbiamo vissuto ci hanno dimostrato che alle nostre spalle esiste un gruppo solido, abbiamo toccato con mano che cosa significa essere resilienti e sicuramente guardiamo con ottimismo al futuro.

Il distretto di Matera è un distretto sicuramente in crescita, nato solo tre anni fa, ma che ha messo già radici, acquisendo piano piano la propria identità. Gestire quattro capi vendita come i miei è un vero orgoglio per me, in quanto tutti insieme costituiamo veramente una quadra che tutti i giorni si mette in gioco. Grazie anche alla guida del mio capo zona Gianni Perricci, che tutti i giorni mi supporta e a cui devo tanto, e che con le sue competenze e la sua professionalità arricchisce il mio bagaglio affinché il distretto possa crescere al meglio.
È difficile parlare di ripartenza per chi, di fatto, non si è mai

fermato. Dopo un grande giugno e luglio, il distretto ha affrontato settembre, seppure fra tante restrizioni, e ha dimostrato che "chi è sempre motivato trova sempre la strada". Infatti, dal primo all'ultimo promotore vendita junior, tutti hanno dato prova di grande motivazione e la forza vendita si è confermata competitiva e preparata al cambiamento, ripagando con un risultato di 1.250 apparecchi complessivi. Nello specifico, i capi vendita si sono così distinti. Al primo posto il gruppo di Carmela Festa: capeggiato da una donna, anzi da una vera forza della natura, il cui grande credo "sogna e osa" si è trasformato nel risultato di 408 apparecchi. A seguire un'altra grande leonessa, lavoratrice instancabile, Bruna Miglio, che ha totalizzato 383 apparecchi. Terzo classificato a settembre un capo vendita di nuova nomina, Giacomo Maggiolini, il cui motto è "gli obiettivi che ci siamo dati ci attendono" e che con soli tre collaboratori ha chiuso a quota 373 apparecchi di cui 85 personali. Quarto classificato il gruppo D'Alcanatara, che ha per il lavoro una vera e propria dedizione e ha totalizzato 204 apparecchi. Complimenti a tutti di vero cuore. Un plauso lo devo a tutti i collaboratori che si sono distinti, dal primo all'ultimo promotore vendita junior entrato. Prima classificata Carmela Ramundo con 124 apparecchi. A seguire Francesco Masciandaro, 120; Vito Putignano, 116; Valerio De Palo, 85; Linda Cascianna, 69; un plauso al pvj al suo primo mese di lavoro Eustachio Tamborrino, 69 apparecchi; Gianni Petrelli 65; Paolo Campanella 61; e infine con 53 apparecchi, anche lei con soli quattro mesi di attività, Annunziata De Palo. Bravi a tutti, insieme si vince! Ora è il momento di accettare la sfida: siamo cresciuti nelle difficoltà, abbiamo appreso competenze e acquisito consapevolezza, e siamo pronti ad affrontare un grande novembre e dicembre, in cui ancora una volta la nostra azienda dimostra di essere al fianco dei propri venditori. Organizzazione, umiltà e competenza: ecco i nostri strumenti; e l'offerta professionale sarà il cardine del successo. Questo l'obiettivo di fine anno, augurandoci che questo brutto periodo passi in fretta e ci renda più forti.
Per noi, COVID significa solo "Credo, Offerta professionale, Valori aziendali, Intraprendenza, Determinazione".
Colgo l'occasione per augurare un sereno Natale a voi e alle vostre famiglie e a l nostro direttore Petrovic, molto vicino alla forza vendita. E un augurio particolare all'amministrazione tutta, senza la quale tutto questo non esisterebbe. Infine, auguro buon natale al nostro capo zona e alle persone a lui care.

TARANTO
FRANCESCO LIUZZI

Quando leggerete queste righe saremo certamente nel clima delle festività natalizie, che possiamo solo augurarci siano il più "normali" possibile. Sì, proprio così, in questo 2020 abbiamo tutti bisogno di tornare alla normalità, e quella frase, "eravamo felici e non lo sapevamo", abbiamo scoperto non essere una frase fatta, ma più vera che mai. Io mi sento di ringraziare tutti i fantastici guerrieri del distretto di Taranto per come hanno affrontato quest'anno difficile. Sì, dei guerrieri: dai miei più stretti collaboratori, i capi vendita, agli agenti, promotori vendita e promotori vendita junior che non si sono mai risparmiati assolvendo al proprio dovere e alle proprie responsabilità lavorative, nonostante le difficoltà causate dalla pandemia. Durante l'estate il distretto, come l'intera zona, si è distinto per i risultati raggiunti e Taranto, nel mese di settembre, ha primeggiato versando 2.052 apparecchi, primi di zona e tra i primi d'Italia! Un grazie particolare va ai miei fantastici capi vendita: prima Angelica Fontana con 480 apparecchi versati, seguita da Antonio Bruno (447), Giuseppe Carlucci (337), il neo capo vendita Marco Simone al suo primo settembre con 310 apparecchi (bravissimo, Marco!), Vito Neglie (249) e Cosimo Spinosa (229). Tra i protagonisti dei suddetti risultati vorrei menzionare i migliori agenti, promotori e promotori vendita junior: prima di distretto Rosa Ippolito (200 apparecchi), seguita da Gerardo Daniele Cofano (170), Antonello Corona (123), Concetta Piccoli (109), Salvatore Chirico (92), Stefania Netti (70), Margherita Cellamare (69), Marianna Fama (61), Mirko Amodei (57), Cosimo Argentieri (56), Maristella Biasi (52) Roberta Nacci (43).

Tutti noi, ad oggi, giustamente non possiamo parlare di obiettivi da perseguire entro la fine dell'anno o di obiettivi raggiunti e superati, vista la situazione esterna. Però noi di Taranto possiamo ritenerci orgogliosi del lavoro fatto, perché le difficoltà ci hanno fortificato tanto da unirci ancora di più e poter sfiorare ad oggi 40 collaboratori, mai accaduto in precedenza, è per me motivo di orgoglio. Una grande azienda e tanti collaboratori desiderosi di fare bene questa attività mi rendono ancor più energico, sereno e sicuro di poter affrontare i prossimi mesi alla grande.

Concludo approfittando del periodo natalizio per augurare a tutti i collaboratori del distretto di Taranto e alle loro famiglie un buon Natale e un felice inizio di anno nuovo. Tanti auguri di buone feste al nostro capo zona Gianni Perricci sempre al mio fianco, a tutti i miei colleghi capi distretto, agli impiegati Federica, Vincenzo, Barbara, Linda, Alessandra e Giorgio, sempre disponibili, e a tutta la forza vendita di Vorwerk Italia. E auguri al nostro nuovo direttore commerciale Branko Petrovic.

TARANTO 3
CATALDO RUGGIERI

Settembre per noi della Folletto è sempre stato il mese dei grandi risultati ed anche quest'anno lo abbiamo confermato. Per quanto mi riguarda, questa volta ha un valore in più. Abbiamo totalizzato 1.900 apparecchi, ma la cosa più bella è che abbiamo confermato ciò che è la mia idea da sempre. Come tutti sappiamo il "Settembre Follettiano" comprende due mesi in uno, agosto e settembre, ma la cosa interessante, nel mio caso, è che la produzione fatta in questi due mesi è stata uguale a quella di giugno e luglio. Infatti anche in questi due mesi abbiamo prodotto 1.900 apparecchi grazie alla spinta della nostra azienda che con una fantastica promozione ha saputo coinvolgere tutti i collaboratori a fare benissimo con la piena soddisfazione da parte di tutti. Quindi ciò che penso è questo, il nostro lavoro ci permette di confrontarci con il mercato, soprattutto il nostro mercato, giorno per giorno, e di fare dei risultati superlativi in tutti i mesi dell'anno.
Chiusa la parentesi, soffermiamoci sul nostro settembre, nel quale anche in quest'anno molto particolare abbiamo realizzato dei risultati importanti. Con quattro capi vendita e con 30 collaboratori abbiamo totalizzato 1.900 apparecchi. Tutti hanno espresso al massimo le loro capacità, lavorando con il metodo che ci contraddistingue da più di 82 anni e che tante aziende ci invidiano.

Il valore aggiunto, nel settembre 2020, è stato tanta responsabilità e tanto spirito di sacrificio. Abbiamo imparato tanto in quest'anno, e ciò che ho cercato di trasmettere a tutti é la consapevolezza che ogni giorno bisogna dare il massimo, senza rinviare a domani o rincorrere dei risultati solo alla fine del mese. La cosa che più mi ha fatto piacere è stato vedere, durante il percorso del mese, tranquillità e serenità da parte di tutti e a fine mese la piena soddisfazione per i risultati raggiunti.

I miei quattro capi vendita hanno saputo esprimere al meglio il loro know-how.Con la filosofia "fare – far fare – verificare" si sono messi sempre in prima linea coinvolgendo al meglio la propria squadra, facendo capire che con il nostro bellissimo lavoro, grazie al nostro prodotto, con il nostro metodo e con il nostro ineguagliabile e fedelissimo mercato tutto può succedere, dipende solo ed esclusivamente da noi.
I capi vendita sono stati encomiabili e sono qui a descrivere le loro performance. 650 apparecchi per Michele Nesca, un bellissimo traguardo che dà il giusto valore a un gruppo composto

da veri professionisti che da tempo collaborano con noi, cito: Giuseppe Zottoco con 28 anni di appartenenza, Ciro Bellanova con 22 anni e i sempre presenti tra le prime posizioni della zona Maria Grazia Marano, donna instancabile, Cosimo Borsci, dal carattere sempre allegro e coinvolgente, il dinamico Alessandro Destratis, che dimostrano che con il nostro lavoro tanta gente può realizzare i propri sogni. Bravo Michele, è da tempo oramai che confermi grandi risultati, ad maiora semper.
Con 450 apparecchi segue un ex aequo, Domenico Scorcia e Gianluca Giandomenico. Rispetto per il caro Mimmo Scorcia che collabora con noi da 35 anni. È sempre presente sul campo ed ogni giorno porta l'entusiasmo di un pvj al suo primo giorno. Grazie al tuo modo di fare sempre giovanile, riesci a coinvolgere con il tuo spirito un gruppo di veterani, composto da Cataldo Basta con noi da 29 anni, quantità e qualità, Vincenzo Gemmano da più di 25 anni sempre presente e pronto a mettersi in gioco, la bravissima Antonella Colella sempre tra le più performanti della zona e la Aurelia Lippolis, fortissima e non mollare mai.
Bravo Mimmo continua così.
A pari merito, Gianluca Giandomenico, capo vendita giovane ma molto determinato a perseguire gli obiettivi. Sul campo non ha rivali, ha fatto propria la frase "venditore porta a porta "; se fossi un cliente non lo farei mai entrare perché è sicuro che mi potrebbe vendere di tutto. Gianluca ha una squadra giovane, con una grande spalla che si chiama Francesco Mazzarrisi, agente esperto e sempre disponibile. Nel gruppo c'è anche il fortissimo Giovanni Telese, con noi da soli 5 anni, ma che già sta facendo parlare di sé con i suoi incredibili numeri che lo portano ad affermarsi nella classifica nazionale. Bel lavoro Gianluca, sei sulla giusta strada.
350 apparecchi per Giuseppe Iacono, anch'egli giovane, ma già pronto a dare il meglio di sé per il raggiungimento di grandi obiettivi. Anche il suo gruppo è composto da collaboratori con una solida esperienza alle spalle, nomi del valore di Carmelo Mariano, le cui caratteristiche distintive sono l'umiltà e la sua semplicità; Marcello Garzia che esprime il suo valore anteponendo la sua professionalità lavorativa e Gerry Locorotondo, che sta facendo vedere la sua crescita professionale di anno in anno. Peppe sono sicuro che, con le giuste strategie, potremmo raggiungere insieme importanti traguardi.
E adesso i veri protagonisti dello show, gli attori principali del mese di settembre: Giuseppe Santoro 70 apparecchi, Giorgio Fabbiano 83, Antonio Birmano 84, Aurelia Lippolis 94, Carmelo Mariano 94, Gerry Locorotondo 102, Vincenzo Gemmano 105, Alessandro Destratis 112, Cosimo Borsci 121, Antonella Colella 145, Giovanni Telese 215. A voi i miei più sinceri ringraziamenti per l'ottimo lavoro conseguito in questo mese di settembre, che ricorderemo.
Ma i complimenti sono rivolti a tutti, dal primo all'ultimo, anche a chi non ho menzionato, in particolar modo ai nuovi promotori vendita junior che grazie al loro risultato hanno contribuito alla bella performance del distretto di Taranto 3.
Un ringraziamento speciale va al mio capo zona Gianni Perricci che con il suo sapere e la sua grinta riesce a coinvolgere tutto il distretto, dandomi una una mano concreta e un solido supporto con delle forti motivazioni per fare meglio, sempre presente. Grazie!
Faccio inoltre i miei auguri per la nomina di Antonio Carrozzo nella nuova figura di CZ RST.
Un grazie speciale a coloro che lavorano dietro le quinte, ma che hanno una rilevante importanza. Tutti gli amministrativi, Barbara Donnaloia, Linda Greco e Vincenzo Vavallo, una bellissima squadra giovane, guidata da Federica Ruzzo, la nuova responsabile degli amministrativi, anche lei giovanissima ma con le idee molto chiare. Hanno tanta voglia di fare bene e di crescere in questa azienda. Grazie per il supporto che ci date nel quotidiano, siete di grande aiuto.
Chiudiamo dicendo che anche quest'anno sta volgendo al termine. Faccio i miei migliori auguri per un felicissimo e sereno Natale 2020 da passare con i vostri cari con la certezza che la nostra famiglia lavorativa Folletto è sempre presente insieme a voi, pronta a scrivere un altra grande pagina chiamata 2021. Auguri a tutti.

Zona *Sirio*

DANIELE SERRAMI

A giugno ho compiuto il mio primo anno alla guida della zona: è stato un periodo di grandi e importanti trasformazioni, con uno straordinario lavoro collettivo sull'organico, tema a me molto caro e in questi periodi particolarmente sentito, culminato nell'ultimo trimestre nell'inserimento di 30 persone al mese, col risultato che oggi siamo a +23 rispetto al budget. A febbraio sono anche stati nominati due nuovi capi distretto, Sebastiano Loprete a Vicenza e Ivano Salvetti a Verona 1: auguri per il nuovo incarico, benvenuti e grazie per l'importante lavoro che quotidianamente svolgete, al pari di tutti gli altri capi distretto della zona, mettendo al centro del vostro impegno la vera sfida per il futuro di tutti noi, l'offerta professionale.

Guardo al 2021 con serenità, fiducia e la certezza che faremo grandi risultati. Perché il nostro è uno spogliatoio forte, in cui regnano quell'armonia e quella coesione che sono gli ingredienti fondamentali per non essere mai spaventati da nessuna partita.

Un caloroso benvenuto alla nuova direzione, Branko Petrovic e Jorge Lasheras, con cui sicuramente porteremo avanti i successi che abbiamo raggiunto nei nostri 82 anni di storia, con la certezza che il nostro modello di vendita resterà sempre al centro dello sviluppo e del lavoro della Folletto. Del resto, a tutti i livelli, i progetti della Vorwerk hanno sempre lo stesso orientamento: i prodotti vengono costantemente innovati e tecnologicamente migliorati, ma sono sempre ideati per essere dimostrati. E questa è una garanzia per il nostro futuro e per la nostra forza vendita, che mai potrà essere sostituita né dal web né dall'e-commerce.
Sono in Folletto da 24 anni e mai avevo vissuto una situazione come quella causata dal coronavirus. Ma l'emergenza sanitaria non ci ha fermato, solo rallentato. Tutti i capi distretto e ogni capo vendita nel lockdown ha fatto un lavoro importante e determinante per stare molto vicino alle nostre persone, dal punto di vista umano prima ancora che da quello professionale: il loro supporto ha aiutato tutti a superare il momento delicato. E come avevo già avuto modo di scrivere in tempi di lockdown, la voglia di riprendere sarebbe esplosa: così è stato, dimostrando una volta di più che siamo pronti ad affrontare ogni nuova sfida.
Guardo al 2021 con serenità, fiducia e la certezza che faremo grandi risultati. Perché il nostro è uno spogliatoio forte, in cui regnano quell'armonia e quella coesione che sono gli ingredienti fondamentali per non essere mai spaventati da nessuna partita. E in più possiamo contare sul supporto, consueto e quotidiano, dei nostri impiegati amministrativi: grazie a ognuno di loro, in particolare alla mia referente, Cristina Nale, e a Monica Bertoli della sede di Milano.
Auguri a tutti di serene festività e per un grande, nuovo anno in Folletto.

Dalle ZONE

TRENTO 3
PAOLO ROAT

Ancora più dei 1.700 apparecchi totali, che sono un risultato di altissimo livello, del settembre che si è chiuso sono felice per le performance espresse da ognuno dei miei uomini. Fantastici i 140 apparecchi di Diletta Difonzo, pvj che è con noi da soli tre mesi, e ottimi i risultati degli agenti storici, tra cui cito Edi Girardi, 135 apparecchi, Federico Mazzalai, 111, Pircher Lamonika, 109, che tre anni fa ha lasciato il suo negozio di abbigliamento per la nostra famiglia Folletto, e Andrea Franceschino e Vincenzo Giugliano, entrambi con 80 apparecchi.
Un convinto apprezzamento per il capo vendita Paolo Porro, che ha fatto un ottimo lavoro con i suoi 4 nuovi inseriti, portandoli tutti a raggiungere l'obiettivo, e che come gruppo ha versato 450 apparecchi.
Un «bravo» per il capogruppo Rolando Preti, che ha raggiunto i 400 apparecchi; ottima la performance del capo gruppo Valentino Nardin, che con 500 apparecchi è risultato il miglior gruppo del distretto; e davvero buono il risultato di 300 apparecchi di gruppo, con un versato personale di 113 apparecchi, per Luca Beccati.
Come sempre quello del nostro distretto è stato un risultato collettivo, a cui ognuno ha contribuito al meglio delle sue possibilità e che quest'anno si è arricchito dell'entusiasmo dei nuovi arrivati: 12 persone nel solo mese di settembre, il dato più alto d'Italia in fatto di inserimenti.

In tema di offerta professionale stiamo facendo davvero bene, sopra ogni aspettativa, con prospettive di un fine anno grandioso. In un'area in cui la percentuale di disoccupazione è ferma al 4%, infatti, stiamo reclutando persone di grande qualità, che lasciano la precedente occupazione perché vogliono cambiare, migliorarsi, guadagnare di più.

Grazie a tutta la forza vendita per questi risultati e per il lavoro quotidiano, anche a Nadia Pezzin che, unica impiegata nell'ufficio di Trento, si è fatta in quattro per supportarci. E grazie davvero per la disponibilità del nostro capo zona, Daniele Serrami, che ci ha supportato molto, anche direttamente sul campo.
Auguri a tutti noi e alle nostre famiglie per le prossime festività.

VERONA 1
IVANO SALVETTI

Con ben tre capi gruppo di nuova nomina, il pensionamento sia di un capo vendita storico, Giovanni Segala, che è stato un grandissimo venditore a livello nazionale, di esempio per tutti in termini di lavoro, professionalità e umanità, sia di un agente che ha passato una vita in Folletto, Angelo Barbieri, e la mia nomina a capo distretto avvenuta a febbraio, questo 2020 è stato l'anno in cui abbiamo iniziato un grande passaggio generazionale a Verona 1.

Abbiamo tantissime forze giovani e anche se c'è stato da rodare il lavoro e restano ampi margini di miglioramento, sono molto soddisfatto di come tutti si sono mossi, collaborando l'un con l'altro e dando una grande risposta in termini di professionalità, responsabilità e lavoro.

I capi vendita hanno gestito benissimo la situazione anche nel periodo del lockdown, con l'immediato risultato di aver fatto un giugno e luglio di grande intensità. Voglio quindi ringraziarli per lo sforzo profuso, a partire dallo "storico" Michele Massignan, fino a Luca Salvetti, Maurizio Cavalieri e all'agente major Anita Bonomo, a cui faccio i miei migliori auguri per questa nuova avventura.
Chiudiamo quindi l'anno con prospettive decisamente positive e avendo gettato le basi per il 2021 che è ormai alle porte e che, sono certo, ci vedrà fare risultati di grande spessore. Con questo auspicio, auguri a tutta la forza vendita, agli impiegati, ai colleghi, al capo zona e a tutta la famiglia Folletto.

TRENTO 2
PAOLO PAISSAN

Lo dico sempre: sono molto contento del mio distretto perché sono a capo di grandi professionisti e il fatto di essere 24° nello scostamento ne è una prova, specie in un anno duro, caratterizzato dai mesi del lockdown. Anche questo settembre me l'ha dimostrato: 1.286 apparecchi e performance di grande livello.

Certo, qualche collaboratore non ha sentito la grande opportunità che l'azienda ha offerto e gli auguro di essere pronto per sfruttarla meglio a settembre 2021.
Ringrazio di cuore tutti i miei capi gruppo: Alberto Pasini, Amos Weber, Alessandro Campo e Manuel Morazzini, che proprio a novembre è passato da agente major a capo vendita. E sottolineo i grandi risultati dell'agente Tomorr Kajtazi, 348 apparecchi, con un ringraziamento speciale al suo capogruppo Weber che, con tutti i suoi agenti, ha versato 528 apparecchi. Grazie anche al gruppo Campo e al major Morazzini, che insieme nel settembre hanno realizzato 449 apparecchi, e un ringraziamento speciale all'agente agente Cosimo Giuoco, 74 apparecchi.
Grazie infine al gruppo Pasini (306 apparecchi), che ha visto le performance di livello di Giorgio Gremes, che lavora in Folletto dal 1989 e ha versato 83 apparecchi, di Paolo Tonini, 86 apparecchi e del promoter Luca Pedrin, 83 apprecchi.
Altro motivo di grande soddisfazione è il fatto che il distretto sta vivendo un ottimo momento nell'ampliamento dell'organico: 5 inseriti nel periodo di settembre e altri 5 ad ottobre, che ci fanno avvicinare al nostro obiettivo di 38 persone in organico.
Sappiamo qual è il segreto per offrire un'opportunità professionale a chi incontriamo tutti i giorni: parlare con il cuore avendo compreso l'importanza di fare un'offerta vera ad una persona che, sovente, non è contenta del proprio lavoro.
Auguro ogni bene a tutti noi e, visto il periodo natalizio, auguri ai magici venditori, ai capi gruppo, ai colleghi, al capo zona e alle nostre famiglie.

VERONA 2
MICHELE CEGAN

L'antivirus è la forza di volontà! In un anno dove i possibili alibi erano tanti, abbiamo confermato che chi agisce, reagisce. La dimostrazione data da tutti i capi gruppo e da molti agenti nel non trovare scuse ma soluzioni ci ha portato a limitare i danni e alla certezza di chiudere l'anno in un modo, tutto sommato, soddisfacente.

Abbiamo concluso il settembre con 1.243 apparecchi versati, poche decine in meno dello scorso anno, che ci ha visto protagonisti anche con eventi di supporto, quali importanti fiere. Il risultato raggiunto è stato il frutto della collaborazione di tutti gli agenti, ai quali va il mio ringraziamento, e voglio qui menzionare chi si è maggiormente distinto: Arianna De Tomi (158 apparecchi), Matthew Cegan

(143), Matteo Valle (106), Maurizio Priolo (97), Roos Mieke (87) e Massimo Coletta (86).
Un caloroso benvenuto al nuovo capo vendita Fabrizio Piscitelli, che ha concluso il mese di settembre con 274 apparecchi, e all'agente major Matteo Valle, che si è contraddistinto con un settembre da 446 apparecchi. E un grazie alla capo vendita Enkeleda Imeraj, 243 apparecchi versati, e a Tiziano Scolari, 204 apparecchi.
Quest'anno abbiamo cambiato molte cose nell'organico del distretto, quasi stravolgendolo, e con interessanti prospettive faremo dei cambiamenti anche in futuro, donando colore ed entusiasmo al gruppo di Verona 2.
All'interno del distretto abbiamo infatti alcuni agenti "talenti" che possono guardare con prospettive di crescita e di carriera al futuro: a breve li conoscerete.
A tutti dico: «Forza!», per un fine anno scoppiettante in termini sia di attività sia di organico.
Per gli auguri di buon Natale c'è tempo. Ora vi auguro solamente buon lavoro e tanti obiettivi raggiunti… cosa che naturalmente auguro anche a me, a tutta la zona Sirio e all'intera Folletto Italia.

VICENZA
SEBASTIANO LOPRETE

Nel mio primo anno da capo distretto di Vicenza, una nomina arrivata lo scorso 1 febbraio e per la quale ringrazio l'azienda, assieme a tutti i miei collaboratori abbiamo fatto un ottimo lavoro, che sta già dando i frutti sperati. Settembre si è chiuso con 1.240 apparecchi, un risultato di cui sono davvero contento, e siamo molti vicini all'obiettivo dei 30 di organico che ci siamo dati.
A febbraio siamo partiti con tre agenti major, impostando un ottimo lavoro sulle offerte professionali, facendo capire che applicando con serietà, costanza e impegno il nostro metodo, si raggiungono grandi traguardi professionali, a prescindere dall'età e dall'anzianità professionale.
A settembre la performance più importante è stata quella del gruppo di Cristian Alessi Gnoato, con 720 apparecchi versati, frutto di un lavoro collettivo costante e continuo, portato avanti per tutto il periodo con ammirevole forza di volontà, spirito di sacrificio e disponibilità a sostenersi l'un l'altro, e grandi risultati sia per lo "storico" agente Mauro Alberton, che quest'anno va in pensione, e ha raggiunto 114 apparecchi, sia per Davide Pieropan, che aveva lavorato per tre anni con noi, poi a settembre 2019 ci aveva lasciati, per ritornare in famiglia a fine luglio, in tempo per chiudere questo settembre con 220 apparecchi e una media di quattro dimostrazione al giorno.
L'impegno di tutti è stato massimo, e per questo li ringrazio, da Antonio Lago e Massimo Zanandrea, che sono diventati capi vendita in questo periodo, a Chiara Barichella, molto ligia sul lavoro, sempre presente e attenta alle relazioni.

Chiudo il mio primo anno da capo distretto decisamente contento del ruolo e del lavoro fatto, grazie a tutta la forza vendita che quotidianamente dimostra impegno, costanza e grande qualità, virtù già ben visibili anche nei nuovi acquisti, agli impiegati sempre disponibili e al supporto costante e fattivo del mio capo zona.

A tutto loro, ai miei colleghi, alla Folletto intera e alle loro famiglie, i migliori auguri per un grande 2021.

Zona *Vela*

GIUSEPPE CERONE

Questo mio secondo articolo su Momenti d'Incontro in qualità di capo zona di Vela arriva dopo mesi di grandi cambiamenti, sia per la nostra azienda, sia per l'Italia e il mondo intero. Era l'inizio di marzo quando lasciavo la zona Dorado, dove sono cresciuto professionalmente e dove ho avuto l'onore di guidare due distretti, Napoli 1 e Napoli 4, ditretti sempre ai vertici delle classifiche in Italia. Poiché non c'è mai stata l'occasione di farlo, ringrazio qui i capi vendita con cui ho avuto il piacere di collaborare negli ultimi cinque anni: Antonio Forlenza, Egidio Petrone, Maurizio Coppola, Ciro Di Maro, Ivan La Matta e Antonio Menditti, che continuano a fare grandi cose, e tutti gli agenti e promotori del distretto. Grazie a loro e a tutti coloro che ho incontrato e mi hanno guidato nel mio cammino professionale.

«Tenere duro e puntare al risultato, nonostante le avversità: abbiamo in noi tutte le risorse per farlo e abbiamo dalla nostra parte una grande azienda, che ci sostiene con le scelte e gli strumenti giusti per affrontare qualsiasi tempesta.»

Ringrazio il capo zona Rocco Fusco che mi ha insegnato tanto, ha creduto in me e ha reso possibile questa nuova fase della mia carriera, con l'appoggio della Direzione che ha condiviso questa mia crescita professionale.
Ringrazio inoltre i colleghi capi distretto con i quali c'è sempre stata una competizione leale: un'esperienza che ha contribuito ad aprirmi questo nuovo capitolo.
Un capitolo che, come ricordavo prima, è cominciato più velocemente di quanto inizialmente previsto, e in mezzo a tanti eventi inaspettati. Solo otto giorni dopo la mia nomina a capo zona, infatti, l'Italia entrava nel pieno dell'emergenza Covid-19 e iniziava il lockdown che ci avrebbe tenuti fermi per i mesi di marzo e aprile. Per questo non ho potuto subito a incontrare tutte le persone della nuova zona. Tuttavia l'accoglienza da parte di tutti, a partire dai capi distretto e dal personale amministrativo, mi ha fatto sentire immediatamente sostenuto: tutti veri professionisti, persone validissime e abituati a fare grandi risultati. E lo hanno dimostrato proprio nel momento più difficile, perché grazie al duro lavoro, alla voglia di ripartire e alle strategie dei capi distretto di Vela, abbiamo potuto realizzare bellissimi numeri a giugno e luglio. E a settembre – il mese più importante per l'Italia di Folletto, appuntamento che Vela non manca mai di onorare al meglio – abbiamo portato a casa un risultato di grande valore: oltre 10 mila apparecchi versati, nonostante il periodo caratterizzato dalle restrizioni e dalla mancanza delle fiere.
Complimenti, quindi, a tutte le figure che sono artefici di questo successo: i capi distretto che hanno saputo implementare le giuste strategie, i capi vendita che hanno gestito e motivato le persona sul campo, tutti gli agenti e promotori vendita che hanno dato il massimo, senza dimenticare gli impiegati amministrativi.
Ed è ora un momento nuovamente delicato quello in cui scrivo queste righe: il virus, nemico invisibile che abbiamo combattuto valorosamente e che sembrava averci dato respiro, si è purtroppo ripresentato ancora, e certamente nel nostro lavoro scontiamo le nuove restrizioni e un clima di timore che rende più difficile approcciarsi alle persone nella maniera che ci è più naturale. Contiamo però in un pronto recupero non appena le condizioni esterne ce lo consentiranno perché, ne sono sicuro, la zona Vela mantiene intatta la qualità, la motivazione e la voglia di riuscire. Tenere duro e puntare al risultato, nonostante le avversità: abbiamo in noi tutte le risorse per farlo e abbiamo dalla nostra parte una grande azienda, che ci sostiene con le scelte e gli strumenti giusti per affrontare qualsiasi tempesta.
L'augurio più sincero che posso fare a tutti coloro che leggono è che le difficoltà passino presto e torni a splendere il sereno, soprattutto per un Natale da passare senza pensieri, gratificati e assieme alle proprie famiglie.
Buone feste a tutti voi, vi do appuntamento per un grandissimo 2021.

SALERNO 2
BRUNO RIZZO

Nonostante la situazione di quest'anno il distretto di Salerno 2 sta mantenendo ottimi livelli. Abbiamo fatto un bellissimo settembre con quasi 1.700 apparecchi venduti e stiamo cercando di mantenere il budget per gli ultimi tre mesi dell'anno. Per questo ringrazio i capi vendita e i collaboratori, tutti fino all'ultimo arrivato. In particolare voglio complimentarmi con i "top" che hanno superato i 100 apparecchi a settembre, e cioè Anna Renna, Maria Savastano, Bianca Condurat e Teresina Vecchione, oltre al capo vendita Ferdinando Marra per la sua produzione personale che ha superato i 100 apparecchi. Nel momento in cui scrivo queste righe siamo nuovamente in una situazione di emergenza sanitaria, ma sono fiducioso e ottimista che ne usciremo quanto prima, e il mio auspicio è che, quando leggerete questo numero di Momenti d'Incontro, ci saremo lasciati alle spalle questo periodo difficile. Faccio quindi a tutti i collaboratori di Salerno 2 e alle loro famiglie i miei più sinceri auguri di buon Natale e felice anno nuovo.

SALERNO 3
La campionessa italiana di salto in alto **Antonietta di Martino** con l'agente Raffaele Lodato di Salerno 3 e il suo nuovo Folletto. Antonietta Di Martino è stata una delle più grandi astiste italiane, medaglia d'argento ai mondiali 2007 in cui ha stabilito l'attuale primato italiano di 2,03 metri. Vanta anche 10 titoli nazionali assoluti (6 outdoor e 4 indoor). Una primatista come lei non poteva che scegliere il meglio!

Zona *Aquila*

GIANLUCA TOSCANO

Tutti per Aquila! Tre parole che racchiudono un progetto, dove l'unità, la crescita, lo sviluppo e la tensione verso l'alto sono tutti finalizzati a far spiccare il volo alla nostra zona. È passato quasi un anno dal quel 9 gennaio quando sono tornato nella mia terra natia per una nuova quanto entusiasmante sfida. La calda accoglienza e la disponibilità ricevuta dai pilastri della zona Aquila, i suoi capi distretto, mi ha dato la forza e soprattutto la convinzione che è una terra fertile, dove le persone sono concrete e sono pronte a mettersi in gioco. La sintonia si è fatta sentire fin da subito, dando vigore all'identità della zona: siamo tornati al "vecchio" nome e attorno a questo dobbiamo costruire il nostro futuro. La prima impressione è stata confermata dai risultati: Aquila si è affermata in questi mesi tra le prime zone per lo scostamento, segno che i limiti che ci diamo sono solamente dei confini che possiamo, giorno dopo giorno, spostare sempre più in là.

«È nell'unità e nella condivisione di sforzi e sacrifici che sappiamo trovare le energie e la convinzione per guardare avanti.»

Il primo banco di prova è stato il Covid. Un nemico invisibile capace di condizionare la nostra attività. Abbiamo vissuto e superato insieme il periodo del lockdown; così come sono certo che insieme riusciremo anche a superare la fase della "zona rossa". Perché è nell'unità e nella condivisione di sforzi e sacrifici che sappiamo trovare le energie e la convinzione per guardare avanti.
Nel frattempo abbiamo dato prova di vitalità nel nostro settembre: Aquila ha dispiegato le ali, superato le difficoltà di mascherine e distanziamento, ma anche creato nuove opportunità visto che le fiere sono venute meno. Il risultato è stato in linea con il budget. Capi distretto, capi gruppo e ogni agente, ciascuno per il ruolo, ha dato un contributo fattivo al raggiungimento dell'obiettivo. Grazie. Gli oltre 8.000 apparecchi totalizzati sono l'espressione più viva di una squadra che è il valore del lavorare insieme, all'unisono.
Un forte ringraziamento ai cinque capi distretto di Aquila, tutti presenti tra i migliori a livello nazionale e sopra i 1.000 apparecchi a settembre: Carlo Caliò, 2.301 apparecchi e sesto distretto d'Italia; Maurizio Infusino, 1.983 apparecchi e tredicesimo distretto d'Italia; Sergio Nappi, 1.648 apparecchi e 32esimo distretto d'Italia; Cosenza, 1.285 apparecchi e 33esimo distretto d'Italia; Lorenzo Ferrante, 1.193 apparecchi e 68esimo distretto d'Italia. Anche sul fronte dei capi vendita, la zona Aquila si è fatta sentire con gli 816 apparecchi del capo vendita Antonio Luppino che gli hanno fruttato il nono posto nazionale; i 629 apparecchi del capo vendita Andrea Parrelli 33esimo d'Italia; i 495 apparecchi del capo vendita Antonio Squillace, 78esimo d'Italia. Complimenti anche al capo vendita Daniele Romano che con 419 apparecchi ha centrato in pieno l'obiettivo dichiarato. Grazie a tutti. Il mio applauso più forte lo rivolgo però a tutti i venditori di Aquila che in un momento particolare hanno mostrato grande forza, tenacia e perseveranza. Tra tutti, sottolineo i risultati di: Domenico Arcuri del distretto di Reggio Calabria, 180 apparecchi e 38esimo d'Italia; Alessandra Commisso (distretto di Crotone) 161 apparecchi e 59esimo posto nazionale; Pierfrancesco Attadia (Crotone) 160 apparecchi e 61esimo posto in classifica nazionale; Stefania Perri (Crotone) 155 apparecchi e 69esimo posto d'Italia; Mario Musumeci (Crotone) 148 apparecchi e 77esimo d'Italia.
E ancora grazie a tutti gli impiegati della zona che hanno fatto uno splendido lavoro, benché dietro le quinte, dimostrando in ogni momento un grande spirito di squadra e di appartenenza.
Quest'anno è stato però anche particolarmente ricco di cambiamenti. Abbiamo salutato Umberto

Catanzariti, una colonna portante della Calabria che da capo distretto ha saputo fare la storia, con numeri e risultati. La sua preparazione, la sua disponibilità e soprattutto il suo senso di appartenenza ci mancheranno ora che è arrivato alla meritata pensione. Eppure, prima di ritirarsi a luglio – anche se ha collaborato fino al mese di settembre –, mi ha fatto un grande regalo. "Grazie Gianluca, in questi pochi mesi di lavoro insieme ho assorbito molto", mi ha detto. Parole che pronunciate da un professionista esperto come lui hanno un valore inestimabile. Grazie ancora Umberto. Il suo lavoro prosegue però nelle colonne portanti di Aquila: Maurizio Insfusino, Carlo Caliò, Lorenzo Ferrante, Sergio Nappi e, ultimo solamente perché la sua nomina è più recente, Antonio Aprigliano. Sono loro i capi distretto che con grande spirito di collaborazione mi hanno affiancato condividendo strategie e, soprattutto, dando vita ad una forte identità della zona. Grazie a tutti perché so che non si risparmieranno nel portare la zona a 200 di organico.
Con una partenza così, c'è solo da aspettarsi un 2021 ancora più bello. Ed è questo l'augurio che voglio rivolgere a tutta la zona per un buon Natale e un nuovo anno promettente sempre sotto il grido di "Tutti per Aquila!"

Il top di settembre del distretto di Catanzaro: il capo vendita Andrea Parrelli e l'agente Alessandra Commisso insieme con - al centro - l'ex capo distretto di Catanzaro Sergio Nappi

CATANZARO
CARLO SALVATORE CALIÒ

Da Crotone a Catanzaro. Dal distretto che mi ha visto crescere a una realtà storica di Folletto. Gli ultimi mesi sono stati di grande cambiamento per me: potrei dire che si è avverato un sogno, anche se a Crotone ho lasciato il cuore dopo 25 anni di attività.

E come con la creazione del distretto di Crotone, nell'ormai lontano 2007, avevamo scritto una pagina di storia per la nostra amata terra di Calabria, con la creazione del quinto distretto, anche adesso sono pronto a scrivere un'altra pagina di storia perché a Catanzaro ho trovato persone motivate e con una grande voglia di crescere.
Rivolgo il primo pensiero ai fantastici ragazzi di Crotone. Come ho scritto nella lettera aperta che ho inviato a tutti loro, li voglio ringraziare per tutto quello che insieme abbiamo realizzato in questi anni. Ringrazio in modo speciale tutti i miei capi vendita: Antonio, Salvatore, Enrica, Daniele, Pasquale, Giuseppe Simone e Armando per tutto quello che mi hanno dimostrato e dato, sia a livello personale che professionale. Vi voglio bene e non vi dimenticherò mai perché, se oggi si è realizzato tutto questo, è anche grazie a voi tutti. Lascio il distretto di Crotone ad Antonio Aprigliano: persona capace che conosco bene e che so essere in grado di portare ancora più in alto il distretto, sia in termini di risultato sia di organico. Con Antonio ho avuto il piacere di lavorare in tutti questi anni a stretto contatto e posso solo fargli i complimenti per le ottime performance che ha trasferito a ogni singola persona che è entrata a far parte della nostra grande famiglia Folletto.
Antonio, ti dico che sono fiero e orgoglioso di te perché anche nei momenti bui hai saputo ascoltare e non hai gettato la spugna. Lascio Crotone a un crotonese e questo è ulteriore motivo di orgoglio.
La mia nuova sfida si chiama Catanzaro. Un distretto storico per il quale l'obiettivo è uno solo e si chiama crescita.
Con gli otto splendidi gruppi e con la forza vendita di 50 collaboratori ho già condiviso il target di quest'anno: arrivare a 100 per poter scrivere un'altra pagina della storia di questo distretto. In questa sfida so di poter contare sui capi vendita Giuseppe Rinninella, Giuseppe Varano, Andrea Parrelli, Rocco Parrelli, Francesco Ferraro, Fabrizio Tripodi, Giuseppe Arabia e Armando Madormo. Tutte persone di grande valore che ringrazio per l'accoglienza e la disponibilità nel condividere i nuovi traguardi di Catanzaro. Tanto sviluppo, nuovi agenti major per scalare la classifica nazionale.
Un cammino in crescita condiviso con il capo zona di Aquila. Con Gianluca Toscano l'intesa è stata immediata; la concretezza e la schiettezza sono alla base di quel percorso che insieme vogliamo portare avanti per tutto il distretto.
Visto l'approssimarsi delle feste, rivolgo alla direzione, al capo zona Toscano, a tutti i capi gruppo, alla forza vendita alle impiegate di Catanzaro, Mena, Nicoletta e Franca, i più sinceri auguri di buon Natale. Permettetemi un ultimo pensiero a Umberto Catanzariti: da capo distretto di Cosenza abbiamo condiviso molto.
È una persona importante, un buon compagno di viaggio, un grande formatore che ha finalmente raggiunto la pensione. A lui un enorme abbraccio e i migliori auguri di poter godere questi anni di riposo. Ancora tanti auguri a tutti.

CLIENTI SODDISFATTI

Buonasera sono la signora Marvelli Nadia e di recente ho acquistato i vostri prodotti e sono molto felice di farvi i miei complimenti perché ho conosciuto una delle vostre collaboratrici Alessandra Commisso della Calabria una persona molto brava a presentare i vostri prodotti, una persona rispettosa nel suo lavoro capisce le esigenze delle persone e non insistente... Congratulazioni per il vostro lavoro come ditta e un grande complimento per la vostra collaboratrice Alessandra Commisso... GRAZIE...
NADIA MARVELLI

(messaggio inviato il 15 ottobre all'Ufficio Commerciale di Catania)

Dalle ZONE

COSENZA
SERGIO NAPPI

Pronti, ripartenza e… via! Anche quest'anno è volato. Non è stato un anno semplice, ma abbiamo saputo superare alla grande le tante difficoltà che abbiamo incontrato sulla nostra strada. Anche quando in primavera tutti noi ci siamo fermati, bloccati, quasi immobilizzati, l'azienda non si è fermata e, oltre al prezioso sostegno economico, ci ha dato grandi certezze per affrontare l'emergenza. Che dire? Grazie, grazie e ancora grazie. Mille volte grazie.
Questo Momenti d'Incontro arriva in un periodo per me di cambiamento. A ottobre ho lasciato alle mie spalle il distretto di Catanzaro perché mi è stato affidato il distretto di Cosenza. Un passaggio che mi costringe a dividere questo mio intervento.

Il primo pensiero va a Catanzaro. Vorrei ringraziare la filiale, ovvero tutta la forza vendita che in questo 2020 molto particolare non si è risparmiata minimamente. L'applauso è per tutti i capi vendita che hanno saputo con grande professionalità guidare i loro splendidi ragazzi.

E il frutto di questo lavoro lo abbiamo toccato nel mese di settembre: 1.670 apparecchi. Abbiamo ripetuto il risultato dell'anno scorso, ma senza avere a disposizione le fiere e le sagre che pensavamo ci avrebbero fatto fare il salto di qualità in agosto. Davvero straordinari! Vorrei fare un plauso al gruppo Parrelli guidato dal fantastico Andrea che, nonostante le tantissime difficoltà, ha raggiunto lo splendido risultato di 660 apparecchi versati. Una nota positiva anche per i colleghi Varano (297), Ferraro (270), Tripodi (197), Rinninella (167) e Rocco Parrelli (150). Che dire, vi ringrazio di vero cuore. Tra gli agenti, vorrei menzionare una venditrice che, con appena un anno e mezzo di esperienza, è riuscita a conseguire il risultato strepitoso di 170 apparecchi. Bravissima Alessandra Commisso.

Complimenti per quello che stai facendo e sono straconvinto che in futuro farai ancora meglio. Bravi tutti e grazie per il grande sostegno che mi avete dato in questo splendidi due anni e mezzo, ricchi di tanta abnegazione e spirito aziendale.
Dal 2 ottobre, come sapete, per me è iniziata una nuova avventura: l'azienda mi ha dato l'opportunità di guidare lo splendido distretto di Cosenza guidato per tanti anni dall'eroe Umberto Catanzariti cui rivolgo i miei più sinceri auguri per una meritata pensione.

Un onore ma anche un impegno, perché voglio aiutare e soprattutto far crescere i grandi leader del distretto (i capi vendita Manelli, Rotondaro, Orlando, Della Motta, Spadafora, De Rose) e far sì che la storica squadra di Cosenza possa, come per tanti anni ha fatto, varcare la classifica nazionale.

L'attuale capo distretto di Cosenza, Sergio Nappi, insieme con l'ex capo zona Vincenzo Orlando.

In tutto ciò voglio ringraziare il grande capo zona e RST Gianluca Toscano per tutti i suoi consigli preziosi, le sue strategie e le sue grandi doti umane. Ringrazio i miei colleghi capi distretto e soprattutto tutti gli impiegati (Mena, Franca, Nicoletta e Arturo) per la grande professionalità e la gentilezza che mostrano tutti i giorni.
Non ultimo, voglio dedicare con ammirazione e affetto un saluto speciale ad una persona straordinaria straordinaria: Vincenzo Orlando. Ebbene sì quel giorno è arrivato ed è per me un giorno molto triste perché anche se il tempo trascorso con lei è stato breve posso assicurarle che è stato molto intenso. Grazie Orlando per la grande persona che è, per la semplicità che mi ha trasmesso e per tutti i consigli preziosi che mi ha dato nella nuova veste da capo distretto. Il mio più grande rimpianto è di averla conosciuta tardi, poiché con la sua grande professionalità sarei cresciuto ancora di più. Per me lei ha rappresentato più che un leader, un padre, un fratello, un amico e sarà veramente difficile non averla più tale. Non potrò mai dimenticare quelle splendide cene passate insieme a raccontarci le sue esperienze passate in questa grande azienda, ma soprattutto quello che mi ha impressionato di più sono stati i suoi grandi sacrifici che ha fatto girando in lungo e in largo per tutto il sud Italia, tanto che io la chiamavo "l'uomo con la valigia in mano". Non ho mai sentito una parola fuori luogo, mai un lamento sempre massima correttezza. Per me lei è e sarà sempre un "eroe", ecco questa è la parola giusta perché non si è mai risparmiato per questa azienda e per tutte le persone che hanno collaborato con lei. I rapporti umani sempre al primo posto e poi il lavoro. Questi gli ingredienti giusti che l'hanno portata ad essere il più grande, il più forte in tutte le classifiche cui ha partecipato. Le auguro un meritato riposo con la sua splendida famiglia e che possa vivere momenti di felicità estrema. Grazie, grazie, mille volte grazie per tutto.
Ah, infine, dimenticavo: buon Natale a tutti.

CROTONE
ANTONIO APRIGLIANO

Un crotonese a Crotone. Non nascondo che è stato un sogno che si è avverato. Diventare capo distretto di Crotone è un onore ma al contempo una grande responsabilità. Un onore perché a Crotone sono nato e cresciuto, qui ho fatto 20 anni da agente e 14 da capo gruppo. Una grande responsabilità perché mi è stata affidata l'eredità del grande capo distretto Carlo Caliò, persona instancabile, che ha fatto un grandissimo lavoro, irrefrenabile, sempre vicina a tutti e lungimirante nelle sue scelte.
Credo che questa mia promozione sia un'importante occasione motivazionale: per il distretto, per la zona tutta – Aquila, la zona più longeva d'Italia – e la dimostrazione che ciascuno può coltivare i suoi sogni e, con impegno e costanza, può arrivare a realizzarli. L'importante è crederci, sempre. È motivo di rilancio perché non bisogna mai sentirsi arrivati, ma mettersi in gioco ogni giorno, in ogni cosa che facciamo.
Questa mia nomina è anche merito di tutte le persone che mi hanno affiancato in tutti gli anni in Folletto: ho sempre avuto collaboratori spettacolari, rispettosi e attenti al metodo; persone

che auguro a tutti di poter aver al proprio fianco.
E ringrazio il capo zona Gianluca Toscano per la fiducia che mi ha dato: da persona concreta quale è, reale e coerente, ha condiviso il progetto della struttura lavorativa, un passaggio importante per dare nuovo vigore al distretto di Crotone. Siamo però pronti a portare avanti l'eredità pesante lasciata da Carlo. Siamo sempre stati un distretto importante e vogliamo continuare ad esserlo.
L'obiettivo è la crescita: passare da quattro a sei gruppi, dando nuove opportunità alle persone che incontriamo nel nostro lavoro.

Dobbiamo essere appassionati di ciò che facciamo, trasmettere l'entusiasmo che ci arriva dalle relazioni con la gente e dall'alto potenziale della nostra azienda per riuscire a far innamorare anche altre persone di questo lavoro. Credo che tutti dovrebbero fare un'esperienza in Folletto perché è un'esperienza di vita.

Ci permette di stare con le persone e di vivere con loro. E se anche in questo momento siamo un po' limitati nell'attività, non dobbiamo scoraggiarci, ma trovare la forza di continuare e avere un entusiasmo contagioso.
È questo l'augurio che rivolto a tutti in occasione del prossimo Natale, ma soprattutto per il 2021. Tanti auguri a tutti.

REGGIO CALABRIA
MAURIZIO INFUSINO

Nessuno poteva immaginarselo che il 2020 sarebbe stato ricordato più per la pandemia che per tutto il resto. Quando leggerete queste righe saremo in pieno clima natalizio. Sicuramente non sarà il solito Natale … E ci ritroviamo a queste feste con un bagaglio di esperienza in più. Perché abbiamo saputo "reinventarci" quando, tra febbraio e aprile, con resilienza ci siamo applicati ad affrontare una situazione del tutto nuova. Grazie al brand e a un mercato maturo, siamo riusciti a realizzare ordini e vendite ugualmente, inventandoci la demo virtuale e applicando ogni sorta di innovazione tecnologica come filmati (viaggio percorso dalla polvere nella demo video live).
Abbiamo dimostrato che con la volontà e l'impegno tutto è perseguibile. Il nostro focus è stato il coinvolgimento del cliente. E, nonostante il contesto, devo dire che ci siamo riusciti.
Mentre scrivo penso al grande settembre, periodo in cui abbiamo dimostrato che il nostro distretto ancora una volta ha superato i 2.000 apparecchi, ma soprattutto ha saputo reagire dando prova di essere un distretto forte, maturo e pilota della zona Aquila. Grande! E grazie ai miei capi gruppo, gli spartani: Antonio Marra, Giovanni Ferrante, Carmine Tedesco, Antonio Luppino e Rosanna Bertolami i quali, insieme con i meravigliosi e valorosi guerrieri, hanno portato a termine un ottimo lavoro.

Questo risultato diventa ancora più importante se consideriamo il fatto che, purtroppo, non abbiamo potuto fare fiere. Il "metodo" è quindi ancora l'unico mezzo per avere e conseguire giornalmente risultati. Risultati che dipendono sempre da noi e non dal mercato. Grazie a tutti voi per il grandissimo supporto.

L'occasione mi è gradita per augurarvi, unitamente alle vostre famiglie un buon Natale e un 2021 che possa essere ricco di soddisfazioni.
Un saluto particolare al mio amico di sempre Umberto Catanzariti che, dopo anni di attività, si può godere la tanto attesa pensione. Grazie amico mio, sei stato come un fratello e insieme abbiamo reso grande la zona.
Un saluto immenso anche all'ormai ex direttore Vicinanza, che si gode la pensione e la bella famiglia. Grazie di tutto.
Non ultimo, ringrazio Paolo De Domenico per la sua grande professionalità, le colleghe dell'ufficio di zona e il nostro capo zona Gianluca Toscano. A tutti, auguri.
Un affettuoso saluto a tutti.

VIBO VALENTIA
LORENZO FERRANTE

Mai fermarsi e mai arrendersi. È l'insegnamento più prezioso che la complessa situazione di emergenza ci ha insegnato. Un insegnamento che il nostro distretto ha fatto proprio fino in fondo. E la dimostrazione concreta è arrivata a settembre quando, grazie al contributo di tutti, abbiamo superato il record distretto.

I 1.260 apparecchi sono stati il frutto di un lavoro capillare, fatto tutto direttamente al campanello, visto che le sagre e le fiere cui eravamo abituati non ci sono state. Un lavoro intenso e impegnativo che ha visto Federico Rizzo primo tra i capi vendita, seguito da Vincenzo Landolfi e Maria Catena Ancora. Un sentito ringraziamento anche ai capi gruppo Massimo Bianco e Giuseppe Arabia. Ringrazio anche tutti gli agenti del distretto per il sacrificio fatto in questa situazione.
Forti della consapevolezza che abbiamo maturato in un momento particolarmente complesso, abbiamo avviato un profondo sviluppo del distretto. Accanto alla partenza del capo vendita Arabia, che è passato la distretto di Catanzaro dal mese di ottobre, abbiamo visto la crescita di Anna Maria Pennino che da novembre è diventata capo gruppo a tutti gli effetti. La profonda ristrutturazione del distretto ha coinciso con una voglia di fare e di fare bene che lascia aperte tutte le strade della crescita. Non resta quindi che investire sempre di più nell'organico, non facendoci sopraffare da una situazione generale che, purtroppo, continua ad essere molto complessa. Ma se sappiamo essere uniti, possiamo superare ogni difficoltà.
Con la speranza di metterci alle spalle questo momento particolare, auguro a tutti i miei capi vendita, agli agenti e a tutte le loro famiglie un sentito buon Natale. Un pensiero anche ai colleghi e agli impiegati della zona per delle festività serene. Non certo ultimo, ringrazio il capo zona Gianluca Toscano per l'attenzione e la vicinanza dimostrata. A lui, alla direzione e a tutta Folletto, tanti auguri.

Zona *Auriga*

ANTONIO CARROZZO

2020, un numero sicuramente difficile da dimenticare, un anno che racconteremo ai posteri. Racconteremo i timori, le paure, racconteremo delle insicurezze, dell'angoscia davanti a un notiziario, narreremo di quando non ci si poteva abbracciare o semplicemente stringersi la mano, di come ci si sentiva in prigione nella propria casa e delle sirene che squarciavano il silenzio surreale delle nostre città, ma ricorderemo anche lo spirito di sacrificio ed eroismo dei medici, degli infermieri, e di tutti coloro che hanno dato tutto ciò che potevano dare, vita inclusa, per il prossimo.

«Tutti voi mi avete reso ancora più orgoglioso di rappresentarvi e avete confermato che la vera forza, energia, motivazione per un responsabile arriva dai suoi collaboratori»

Noi, uomini e donne della Folletto potremo raccontare dell'altro, di come non ci siamo arresi, di come non abbiamo mollato, di come uniti abbiamo fatto squadra, convinti e determinati abbiamo affrontato ogni tipo di difficoltà, nel rispetto della nostra salute e di quella delle famiglie italiane.
Rivolgendomi alla grande zona Auriga non posso che dirvi grazie.
Grazie ai miei meravigliosi capi distretto, momentaneamente nessuno di voi è in classifica nazionale, ma se esistesse una classifica che premia l'amore verso i collaboratori, la professionalità e lo spirito di sacrificio, sareste tra i primi sicuramente.
Grazie ai capi vendita: non vi siete risparmiati, avete fatto squadra, non solo con i vostri uomini ma con la zona intera; e un grazie di cuore a ogni singolo agente e promotore. Un grazie va agli amministrativi che hanno dato il massimo per far fronte alle esigenze della forza vendita e alla nostra referente Annabella Bellomo che, instancabilmente, non si è risparmiata, anche da casa, ad inserire ordini e a risolvere problemi.
Tutti voi mi avete reso ancora più orgoglioso di rappresentarvi ed avete confermato che la vera forza, energia, motivazione per un responsabile arriva dai suoi collaboratori... Grazie!
Non voglio parlarvi di numeri, ma sicuramente questo momento ci sta rendendo più forti e consapevoli dell'infallibilità del metodo porta a porta e quando questo tsunami passerà tale consapevolezza rimarrà radicata in noi, una maggiore convinzione che solo il "meraviglioso" suono di un campanello può far accadere le cose, che la vendita diretta non rappresenta solo il nostro successo passato, ma il nostro presente e il nostro futuro.
Il 2020 sarà un anno che ci avrà insegnato tantissimo e questi insegnamenti saranno le basi per un 2021 vincente.
Voglio approfittare di questa opportunità per salutare un uomo buono, un uomo onesto, un uomo serio e professionale che ha contribuito per anni alla ricchezza e alla crescita di Auriga e che da qualche mese si gode il meritato riposo... Michele Cantatore. Goditi la pensione Michele e grazie di tutto.
Vorrei scrivervi tanto altro, ma non penso sia possibile, il resto ve lo dirò di persona quando, guardandoci negli occhi, senza mascherina e stringendoci la mano, programmeremo un grande 2021.
Non mi resta che fare gli auguri di un felice e sereno Natale a tutti voi e alle vostri cari

BARI 2

DONATO SCIANNAMBLO

In un momento di estrema emergenza nazionale vengo a enfatizzare i migliori risultati conseguiti a settembre, con grande spirito di sacrificio, impegno e dedizione.

Li hanno realizzati i seguenti venditori: Francesco Bavaro 99 apparecchi venduti, Michele Santamaria 92, Pasquale Marcotrigiano 86, Antonietta Lomolino 80, Angela Zaza 78, Michele Palermo 69, Nicola Armenise 65, Vito Grieco 64. Fra i capi vendita voglio menzionare in particolare Michele Morgigno con 447 apparecchi venduti, Cosimo Intini 212 e Vito Loconsole con 164. Complimenti a tutti, siete stati semplicemente fantastici. Con l'entusiasmo generato a settembre, anche a ottobre molti venditori e gruppi si sono ripetuti, tanto da avere come 9° agente d'Italia Michele Santamaria e come 14° gruppo d'Italia Michele Morgigno (32° in classifica nazionale gruppi) rispettivamente con 92 e 247 apparecchi. È doveroso citare l'agente Francesco Bavaro con 60 apparecchi venduti, Nicola Armenise con 52 apparecchi, Pasquale Marcotrigiano, Michele Palermo e Antonietta Lomolino con 50 apparecchi, Vito Grieco con 41 apparecchi. I miei complimenti vanno a voi e a tutti gli altri componenti del distretto di Bari 2 che hanno reso possibile il conseguimento di 515 apparecchi venduti. Queste performance dovrebbero facilitare i componenti del distretto all'inserimento di nuove risorse, ora a 19 ma con l'obiettivo di arrivare a 23 a fine anno 2020. Sono molto soddisfatto del lavoro profuso sino ad ora considerando che stiamo ancora in una fase di emergenza che condiziona negativamente il mercato.
Colgo l'occasione per augurare un sereno Natale e un 2021 di grande ripresa a tutti voi, al capo zona Antonio Carrozzo, all'amministrazione (nostro grande supporto) e alle rispettive famiglie.

FOGGIA

RAFFAELE SIMONE

Il mese di settembre – il primo per me in qualità di capo distretto, dato che ricopro questo ruolo da gennaio 2020 – è stato sicuramente anomalo, perché tutti ci siamo trovati in una situazione che ha cambiato completamente il contesto in cui lavoriamo. Però l'abbiamo affrontato unendo tutte le nostre forze, e determinante è stato l'impegno, ancora più grande del solito, che ci ha permesso comunque di centrare l'obiettivo, e cioè il superamento dei 1.000 apparecchi venduti.
Mentre scrivo queste righe, la situazione ancora non è delle migliori, ma è importante non cedere ai pensieri più negativi: alle spalle abbiamo una grande azienda e un grande prodotto, il migliore sul mercato per igienizzare e sanificare la casa.

Forti di tutto questo possiamo affrontare questo complicato periodo, e resto fiducioso che ce la faremo: anche se questo è un periodo un po' buio, per noi come per le persone che incontriamo ogni giorno, cerchiamo di combatterlo con un sorriso da dietro la porta.

Quindi i miei auguri di buon Natale e felice anno nuovo, i primi che vi faccio come capo distretto, sono soprattutto di pace, salute e serenità, e li rivolgo a tutte le persone di Foggia1 e alle loro famiglie. Che siano di auspicio per un buon 2021.

Zona *Centaurus*

HUSSAM SALEH

Sono i primi giorni di novembre quando scrivo questo articolo per Momenti d'Incontro. E alla tv annunciano un nuovo Dpcm che andrà ad incidere nuovamente sui nostri spostamenti, sui nostri incontri, sulla nostra quotidianità. In una situazione complessa, quanto doverosa, voglio però guardare alle cose belle che sono avvenute nella zona Centaurus. Perché, se è vero che quest'anno è stato molto complicato, nella difficoltà abbiamo però imparato, ancora una volta, quanto siano grandi i nostri venditori, per l'entusiasmo, la tenacia e soprattutto lo spirito di adattamento che hanno saputo dimostrare con tutti questi cambiamenti. Da parte mia, tengo veramente a ringraziare tutti di cuore per il prezioso supporto che è stato dato a me, ai capi distretto e ai capi gruppo per conseguire l'obiettivo che la zona Centaurus si era posta all'inizio dell'anno: l'offerta professionale. Infatti, grazie all'ottimo lavoro svolto, chiuderemo con un grande incremento di organico che ci ha permesso di nominare ben cinque nuovi capi gruppo.

« Abbiamo imparato, ancora una volta, quanto siano grandi i nostri venditori, per l'entusiasmo, la tenacia e soprattutto lo spirito di adattamento che hanno saputo dimostrare con tutti questi cambiamenti.»

Ma questo è solo l'inizio del cammino che faremo insieme. L'obiettivo che abbiamo con la squadra dei capi distretto è quello di riportare la zona nel posto che merita. Ovvero, "lottare con i primi d'Italia", con 200 di organico, 30 capi vendita e 7 distretti.
So che sono obiettivi ambiziosi e forti, ma in questi mesi ho avuto l'opportunità di approfondire la conoscenza della zona e ho visto che vi sono potenzialità enormi. Spetta quindi a noi ottenere il massimo dei risultati.
Voglio ringraziare di cuore i capi distretto: Mirco, Natacha, Federico, Renato, Pietro e Giordano che fin dal primo giorno si sono messi a disposizione con grande entusiasmo. Grazie anche ai grandi capi gruppo della zona Centaurus: siete stati unici veramente. Ma il grazie più forte e caloroso lo dedico a tutti voi agenti. Grazie, grazie, grazie!
Chiudo augurando a tutti voi e alle vostre famiglie un caloroso buon Natale.

BOLOGNA
RENATO TONDO

"Ogni avversità, ogni fallimento e ogni dolore, portano con sé il seme di un vantaggio equivalente o superiore", ha detto il grande Napoleon Hill, scrittore americano che tanto ci ha insegnato con la filosofia del successo.
Questo periodo particolarissimo, assimilato, elaborato e direi mentalmente smaltito, come aspetto positivo ha instillato una fortificazione e una consapevolezza maggiore nell'anima dei nostri venditori.

Sento, e di questo ne sono convinto, che superato il periodo buio, quando potremo lavorare senza protezioni e paure dei clienti e con un'economia in ripresa, i ragazzi faranno risultati straordinari con meno fatica, perché ora davvero ci stanno mettendo tutto il cuore per far accadere cose impensabili.

Il distretto di Bologna sta avendo una crescita "incontrollata", con tanti nuovi ingressi. Tutte queste nuove risorse sono per noi una benedizione, come quando nascono figli in una coppia: portano spensieratezza e ti fanno lavorare con la giusta irrazionalità, che nel nostro lavoro è determinante per non farsi condizionare.

Il distretto di Bologna al gran completo, pronto per affrontare un nuovo anno ricco di soddisfazioni e successi.

Approfitto come sempre per salutare e ringraziare tutti gli agenti e i promotori che fanno parte di questa squadra, le donne e gli uomini del distretto. Un grazie ai miei più stretti collaboratori, i capi vendita, che sono: Michela, Raffaele e Domenico. Grazie al nostro nuovo capo zona Hussam Saleh (Massimo, per tutti noi), che mi ha lasciato carta bianca fin dal primo momento, pur restando sempre pronto e disponibile nel momento del bisogno.
E un grazie anche a Rita, Marina e Roberta, che dalla loro "postazione fissa", come una torre di controllo, hanno offerto quotidianamente supporto per ogni più disparata richiesta.
Infine, non certo ultimi per importanza, ringrazio e faccio gli auguri a Cristina Cacace, che a novembre è passata capo vendita, e un grande in bocca al lupo a Giuseppe Papazzo, ora agente major, ma che tra qualche mese rivestirà anche lui il nuovo ruolo di capo vendita.
Auguri di Buon Natale a tutti voi, uomini e donne della Folletto di tutta Italia. Auguri a voi e alle vostre famiglie.

BOLOGNA LEVANTE
FEDERICO DONELLI

È stato un esordio tutto in salita, ma grazie alla collaborazione e alla grande disponibilità di tutto il distretto, Bologna Levante non si è fatto piegare. Il lockdown, pochi giorni dopo la mia nomina, l'assenza di fiere, le mascherine e il distanziamento non hanno fermato una squadra che si è dimostrata più tenace dell'emergenza sanitaria.

Sia sotto il profilo della produzione, sia sotto quello dell'organico. Abbiamo fatto un settembre bellissimo e siamo riusciti a portare il distretto da 9 a 24 persone: di tutto questo non posso che ringraziare i miei capi gruppo Keyvan Khosrovi e Mario Negrini e i nuovi agenti major Loris Nanni e Matteo Guasti che, rispettivamente da luglio e ottobre, hanno portato una ventata di entusiasmo lavorando sempre a testa bassa.
La sfida è però solo all'inizio: nella speranza che il 2021 possa essere un anno più sereno, ci attendono nuovi e ambiziosi obiettivi, non ultimo quello di creare il quinto gruppo del distretto. Un obiettivo che si inserisce in un percorso di crescita che il distretto vuole affrontare nella consapevolezza di avere tutte le carte in regole per fare molto bene.
Tanti auguri di buon Natale al capo zona Hussam Saleh e a tutti i colleghi. Auguri anche ai capi vendita, agli agenti, ai promotori e a tutto il personale degli uffici commerciali: che il nuovo anno possa rappresentare un momento di grande serenità.

Dalle ZONE

MODENA
GIAMPIETRO GENERALI

La ripresa post lockdown è stata molto positiva per il distretto di Modena. La voglia di rimettersi in gioco e le belle promozioni aziendali hanno sostenuto il buon lavoro fatto, facendoci superare il risultato dell'anno scorso nei messi di giugno e luglio: sono stati ben 500 gli apparecchi in più. A settembre la produzione ha un po' risentito della mancanza di ordini in prenotazione e dell'annullamento di alcune manifestazioni fieristiche cui eravamo affezionarti. Comunque abbiamo chiuso con uno splendido risultato: 1.869 apparecchi venduti.
Complimenti di cuore ai sei agenti che hanno superato la soglia dei 100 apparecchi: Andrea Indovini con 118, Francesco Orlandi (124) al terzo mese di attività, Stefano Calzolari (140), Jacopo Generali (143), Emanuela Bertacchini (157) e Fabio Marmugi che, con 163 apparecchi, ha fatto il suo miglior risultato. Complimenti anche a due fortissimi gruppi che si sono contesi il primato fino all'ultimo: il gruppo Prosperi, che ha totalizzato 639 apparecchi, e il gruppo Corrado che ha fatto ancora meglio realizzandone 651.

E ora? La parola d'ordine è "coraggio". La situazione esterna ci mette davanti a un mercato meno "sorridente". Il nostro impegno è quello di farlo tornare a sorridere, con tanta positività e tanta determinazione.

Colgo infine l'occasione per fare i miei migliori auguri di buone feste a tutta la forza vendita, alle impiegate e a tutte le famiglie.

PARMA
MIRCO FERRI

Il 2020 è stato un anno sicuramente particolare per tutti noi. Un anno in cui abbiamo dovuto superare difficoltà impreviste, ma lo abbiamo fatto con una forza incredibile. Tutto il distretto di Parma, nessuno escluso, ha saputo rialzarsi: con il mese di settembre, abbiamo raggiunto le 30 unità come organico, suddivise in tre gruppi.

E per chiudere l'anno in bellezza, l'obiettivo è ora puntare diritti alle 40 unità. Il mese di settembre è stata una tappa importante per il nostro distretto; un momento un cui tutti, nessuno escluso, ha dimostrato grande forza e spirito di sacrificio. Tutta la forza vendita, insieme con i capi vendita Marco Ferrari, Antonietta Lucci e Davide Scuro, ha dato una risposta chiara alle avversità: 1.000 apparecchi, un risultato interamente raggiunto grazie al nostro grande alleato: il campanello. Permettetemi di citare due agenti che hanno fatto un super lavoro e hanno infranto la barriera dei cento apparecchi: Malvina Koci (128) e Gianpiero Fratucello (109), complimenti.
A tutti i componenti del distretto di Parma voglio augurare una splendida chiusura d'anno e un magnifico e, si spera, sereno 2021. Tanti auguri.

PARMA 2
NATACHA BARBIERI

Un'annata surreale quella che ci stiamo lasciando alle spalle. Un'annata che, nonostante ci abbia messo a dura prova con ripetute difficoltà e un'ostilità del campanello un po' più marcata, ci ha visti tirare fuori quella grinta e quella tenacia che da sempre ci contraddistinguono. Più diffidenza, più allarmismo, più sfiducia, ma anche i figli da seguire a casa e i genitori anziani da accudire non ci hanno fermato, e soprattutto non hanno fermato le mamme che compongono il nostro distretto. Seppur a corto delle nostre mitiche fiere, tutti insieme abbiamo tenuto duro e raggiunto a settembre un ottimo risultato. Complimenti al capo vendita Marco Fabrizio che ha chiuso il mese di settembre con 510 apparecchi versati; all'agente major Debora Ferrari (mamma di due figli) che ha totalizzato 210 apparecchi versati di cui 104 personali; al capo vendita Monia Di Chello (anche lei mamma di due figli) con 240 apparecchi versati. Oltre all'ottimo lavoro svolto dagli inossidabili capi gruppo, sempre in prima linea, una lode di merito va alle agenti: Alina Saponara che con 214 apparecchi si è classificata prima di zona; Monica Pesci (170); Barbara Casarola (75); Loredana Zizza, mamma di due bimbe (75) e Roberta Martini (67).
Complimenti anche a chi si è contraddistinto con le offerte professionali, in particolare i capi vendita Fabrizio e Di Chello.
Un benvenuto ai nuovi promotori vendita junior, in particolare a Sofia Balli che è entra nella grande famiglia di Folletto a fine settembre e a Marco Fragnelli arrivato in ottobre che già da subito hanno dato prova di tenacia e impegno ottenendo grandi risultati e raggiungendo gli obiettivi del mese.

Davanti a una situazione generale che in autunno si è fatta di nuovo critica, non possiamo che mantenere il nostro passo e insistere sulla nostra proverbiale convinzione. Vi abbraccio tutti, anche se a distanza: teniamo duro, inseriamo, suoniamo e non molliamo.

Ci avviciniamo all'obiettivo di fine anno e, con l'augurio che tutti noi possiamo raggiungere il traguardo, puntiamo a iniziare l'anno nuovo con tanti promotori vendita junior in più e tanta carica per uno splendido 2021. Buon lavoro a tutti!

REGGIO EMILIA
GIORDANO ROBUSCHI

La forza vendita e la Vorwerk Folletto da sempre! Capi vendita, agenti major, agenti, promotori vendita e promotori vendita junior. Tutti grandi, sempre e comunque.

In questo momento così difficile e complicato, nel quale tutti ci troviamo, e non solo per quanto riguarda il lavoro, vediamo un grandissimo impegno generale – dalla direzione all'ultimo promotore vendita entrato – nell'affrontare e superare con resilienza e determinazione questo periodo. Del resto, non è una novità: ci siamo sempre differenziati, le sfide non ci fanno paura.

Dimostrazione concreta è il nostro settembre. Nonostante le fiere mancate sono stati superati i 1.000 apparecchi, valorizzando sempre di più quello che ci ha reso grandi in Italia e nel mondo: il campanello.
In questi mesi abbiamo assistito anche ad alcune novità che hanno interessato da vicino il nostro distretto. Innanzitutto, dal marzo scorso la nomina a capo distretto del nostro ex capo gruppo Federico Donelli. A lui i complimenti per l'importante nomina e un grande ringraziamento per i bellissimi momenti e risultati ottenuti nei sette anni di collaborazione.
A Federico i migliori auguri e un forte abbraccio. Forza Fede! Non certo secondo, l'arrivo del nuovo capo zona di Centaurus: Hussam Saleh da subito ha conquistato tutti noi con la sua energia e la sua professionalità, portando entusiasmo e riaccendendo "micce spente" per metterci nelle condizioni di migliorarci.
E Reggio Emilia ha risposto perché grazie all'instancabile lavoro dei capi gruppo Mascia Terbonati, Nicola Simbari, Gianluca Giovannini e Fransi Zottoli, che con me sono stati in prima linea nel supportare, gestire e affiancare con professionalità e tanta umanità i promotori vendita junior, i promotori e gli agenti, a oggi (siamo all'inizio di novembre) abbiamo raggiunto un organico di 35 persone. Complimenti a tutti per l'impegno e la serietà che dimostrate nell'affrontare le sfide che tutti i giorni il mercato ci propone e per il bellissimo clima positivo che si respira nel distretto. Sicuro che con questo fantastico gruppo non potremo che raggiungere nuovi e grandi risultati, auguro un sereno Natale a tutti voi e a tutte le vostre famiglie.

Zona *Cigno*

DANIEL LUCCHESI

Una ripartenza fantastica ha caratterizzato il post lockdown della zona Cigno. I mesi tra maggio e luglio sono andati ben oltre ogni più rosea aspettativa e a settembre siamo riusciti a tenere alti i livelli, raggiungendo numeri di assoluta importanza. La risposta che è arrivata dall'intera zona alla situazione creata dall'emergenza sanitaria, è stata decisamente significativa: abbiamo fatto qualcosa di straordinario, come straordinaria è la situazione generale nella quale ci siamo trovati a operare. Nel solo maggio, pur avendo a disposizione due settimane in meno, il budget è stato superato del 13%, a giugno del 40% e a luglio addirittura del 54%. A settembre, nonostante la mancanza delle fiere, è stato sfiorato il 90% del budget. Semplicemente, fantastico. Un risultato frutto di un lavoro corale, dove però non sono mancate importanti voci soliste e dove, soprattutto, abbiamo dimostrato di essere più forti. Mi piace entrare nel merito del risultato perché è solamente scorrendo i molti nomi e i loro numeri che possiamo renderci realmente conto dell'impegno che è stato messo in campo. Inizio dai distretti, dal distretto di Pisa in particolare che, con i suoi 1.950 apparecchi consegnati e aspettando la nomina del nuovo capo distretto ha superato il dato dell'anno scorso di circa 230 unità, ottenendo anche l'ottavo posto nazionale. Significativo il lavoro svolto anche da tutti gli altri: Lucca 1.850 apparecchi e il dodicesimo posto nella classifica d'Italia, Pistoia (1.600), Massa (1.300), Firenze (810) e Livorno (745).

«Nulla ci può fermare. Se possiamo arrivare al campanello possiamo continuare nel nostro percorso di crescita. È la forza del porta a porta; una forza che abbiamo riscoperto in questo momento non semplice, e che sappiamo essere vincente.»

Complimenti anche tutti i gruppi, nessuno escluso. Mi soffermo però su tre: il gruppo di Andrea Intrivici che con 606 apparecchi ha raggiunto il ventinovesimo posto d'Italia; il gruppo di Jonathan Cusini che con 759 apparecchi ha sfiorato la top ten nazionale (è dodicesimo) e quello di Mirko Bertoncini: da vero uomo dei record – è stato primo agente d'Italia e l'anno scorso quarto gruppo d'Italia – adesso sta lottando per il gradino più alto del podio sempre a livello nazionale. Il suo risultato di settembre parla da solo: 1.034 apparecchi. Come ben sappiamo, questi numeri vengono realizzati solamente se c'è una forza vendita di grande valore. Infatti, guardando agli agenti, sono ben 22 i nomi di quanti hanno superato la soglia delle tre cifre. Un lungo elenco, ma li voglio citare tutti: Ilaria Baglini (103), Sara Terraglia (101), Andrea Ciurca (101), Gabriele Marchi (104), Luigi Avellino (105), Marco Capaccioli (101,50), Alessandra Ravani (100), Diego Volpe (100), Leonardo Morea (106), Alessandro Dolfi (119), Andrea Santini (116), Vasilaq Cano (113,75), Stefano Del Bucchia (103,5), Giovanna Dolce (131), Lorenzo Disauro (142), Emanuele Catassi (132), Giuseppe Vitale (124), Giuseppina Diporto (147) e Andrea Desimoni (160). Per arrivare al podio: terzo di zona e 35esimo d'Italia, Giuseppe Pisano (174,50); secondo di zona e 33esimo d'Italia Leonardo Del Prete (183) e Andrea Del Bucchia, primo di zona e 15esimo d'Italia con 205 apparecchi.

Ad impreziosire questi numeri, c'è tutto il lavoro che la zona sta facendo sul fronte dell'organico. Ad oggi, e siamo all'incirca a metà novembre, Cigno può contare su una forza vendita di 177 persone, tra promotori e agenti. Con un bel +10 rispetto all'obiettivo che ci eravamo dati all'inizio dell'anno. Ora, quindi non resta che proseguire con questo ritmo e questa determinazione. All'inizio del prossimo anno ci sarà la nomina del nuovo capo distretto di Pisa e, se sapremo continuare la crescita e arrivare alla fine del prossimo anno con 200 agenti, assisteremo alla nascita di un nuovo distretto di Cigno. Sceglierò il nuovo capo distretto tra i capi gruppo della zona.

Nulla ci può fermare. Se possiamo arrivare al campanello possiamo continuare nel nostro percorso di crescita. È la forza del porta a porta; una forza che abbiamo riscoperto in questo momento non semplice, e che sappiamo essere vincente. Anche se troveremo qualcuno che, con la scusa del Covid, ci terrà fuori da casa, sappiamo bene che il nostro metodo dà risultati. Una porta aperta è una dimostrazione e la possibilità di chiudere un ordine. Con la speranza che il 2021 possa essere un anno interamente dedicato all'attività e al lavoro, rivolgo a tutta Folletto e a ciascuna persona della zona Cigno i miei più sinceri auguri di buone feste.

FIRENZE

MAURO BARBARESCHI

Auguri di buone feste. Che per tutti sia un Natale sereno. Ne abbiamo proprio bisogno, visto il periodo anomalo che stiamo vivendo. Arriviamo a questi giorni avendo sulle spalle una fatica maggiore: dal lockdown in avanti, abbiamo dovuto affrontare un susseguirsi di situazioni sempre nuove che ci hanno fatto spendere grandi energie. Per questo l'ottimo lavoro svolto acquista ancora più valore. Ringrazio tutto il distretto, dai promotori vendita agli agenti per arrivare fino ai capi vendita, veri leader di Gruppi con la "G" maiuscola quali sono Alessandro Rosadini e Domenico Condemi, ma anche l'agente major Niccolò Fabbri.

Nessuno ha fatto un passo indietro, tutti hanno messo in campo la loro instancabile voglia di sostenere le persone, dimostrando che è possibile superare anche i momenti più difficili. Sono caratteristiche uniche, elementi che identificano chi lavora in Folletto. Firenze ha raggiunto risultati importanti e ha dimostrato di avere tutte le carte in regola per poter crescere e diventare un grande distretto. Spetta solo a noi.

Nel 2021 vogliamo aumentare produzione e organico, investire sulla linfa vitale di Folletto, ovvero sulle persone. Dare a ciascuno le opportunità che sta cercando per trovare le giuste soddisfazioni. Servono determinazione, concretezza e professionalità: tutte doti che non ci mancano, ma che dobbiamo imparare a "tirare fuori" nel momento opportuno. Io ci sono e con me ci sono i capi gruppo, pronti a dare tutto il sostegno necessario al fine di raggiungere i nostri obiettivi. Ancora auguri a tutti e un pensiero speciale al capo zona Daniel Lucchesi, persona sulla quale so di poter contare e fare affidamento.
Forza distretto di Firenze.

LIVORNO

STEFANO FULCERI

Un cantiere tutto rivolto allo sviluppo. È il distretto di Livorno che nel dopo lockdown ha avuto una scossa sotto tutti i punti di vista. Dai risultati che abbiamo ottenuto, all'offerta professionale, fino allo sviluppo di nuovo agenti major per la nascita di nuovi gruppi. Abbiamo superato le paure, dimostrando un particolare coraggio nell'affrontare una situazione decisamente fuori della nostra portata.

Dalle ZONE

L'emergenza sanitaria ha cambiato il nostro approccio al lavoro, ma non ha modificato il nostro entusiasmo. Anzi, ci ha rafforzato. La bella reazione che abbiamo avuto fin dal mese di maggio si è confermata a settembre con i 750 apparecchi che per noi rappresentano il "record dei record".

Con un organico inferiore e in un periodo non certo semplice, siamo riusciti a ripetere i volumi dell'anno scorso, fatto che, stando alle premesse, non era del tutto scontato. Un risultato cui tutti hanno contribuito, ma che ha visto qualcuno spiccare maggiormente. Come Giuseppe Pisano che ha totalizzato 184 apparecchi; tra gli agenti, importanti sono stati anche i risultati di Alessandro Citi che ha dato un forte impulso a rafforzare la forza vendita con nuovi inserimenti e Alberto Luschi che, dopo la prova di settembre, a novembre ha accettato la nuova sfida di agente major. Grande supporto al risultato è arrivato anche dai capi gruppo David Bernini, Riccardo Castelli e Mirco Goti.
La strada del distretto è oggi ben tracciata: guardiamo allo sviluppo di Livorno per dare nuove opportunità di carriera, per dare valore alle persone di valore. E su questa strada siamo chiamati a camminare anche nel 2021: organico per continuare a crescere. A darci manforte, all'inizio del nuovo anno ci attende una bella novità: a gennaio il gruppo di Maurizio Garibaldi entrerà a far parte del nostro distretto. Un caloroso benvenuto a tutti.
Le prossime festività, per quanto condizionate dalla situazione esterna, siano l'occasione di poter stare con i nostri cari, recuperare un po' di serenità e caricarsi per un 2021 che ci attende ricco di nuove e continue sfide. Tanti auguri a tutti.

LUCCA
MASSIMO DOLFI

Il 2020 è stato un anno complesso. Difficile, inaspettato, ma che ci ha riportato a prestare maggiore attenzione alle cose importanti. Abbiamo riscoperto il vero porta a porta, compreso appieno lo spirito dell'azienda e toccato con mano il valore della vita.
È stato un anno che per Lucca si era aperto bene, ma che subito al terzo mese ci ha visti frenare bruscamente. Per la prima volta in 33 anni di Folletto ho visto dover mettere da parte la nostra la tenacia e l'entusiasmo, che da sempre ci contraddistinguono, per la pandemia. La reazione dell'azienda è stata però all'altezza del nome, sia nel lavoro messo in campo per approntare la piattaforma digitale, attivare la formazione a distanza e le video chiamate, sia negli sforzi economici fatti per sostenere la forza vendita.
È stata una cosa che è rimasta nel cuore e che ha dato forza ad alcune persone a rimanere.
Con la ripartenza di maggio, abbiamo tutti ripreso a camminare. In modo diverso rispetto a prima, ma potevamo muoverci. È stata una ripartenza durante la quale ci siamo focalizzati sul trovare soluzioni senza focalizzarci sul problema.

Si sono fatte dimostrazioni sui terrazzi, nei giardini, all'aperto pur di fare vedere il nostro prodotto che non solamente pulisce ma igienizza l'ambiente domestico. Ed è subito emersa la forza dei nostri venditori: i 900 apparecchi di luglio hanno fatto da trampolino di lancio per il grande settembre di Lucca. Il grandissimo risultato di 2.004 apparecchi versati è di valore assoluto perché, a parte una piccola quota di apparecchi che sono stati venduti in qualche manifestazione fieristica, la stragrande maggioranza è stata fatta al campanello.

È stata una sorta di "ritorno alle origini" che ci ha fatto riscoprire il valore assoluto del porta a porta, il nostro mestiere che non tradisce mai. Tra i molti bei risultati, spicca il lavoro di squadra del capo gruppo Mirko Bertoncini che con 1.097 apparecchi versati si è qualificato primo d'Italia. Importanti anche i contributi dati da tutti gli altri capi vendita: Giuliano Amadei, Raoul Marenco e Gianluca Ceragioli hanno guidato la forza vendita a raggiungere un risultato di eccellenza per il nostro distretto. Come dimostra la nutrita compagine degli agenti che hanno raggiunto e superato le tre cifre: ben 9 su 32 complessivi. Sono: Carlo Manfredi (100,75), Gianluca Inghirami (101,75), Andrea Ciurca (105), Gabriele Marchi (107), Diego Volpe (109,25), Alessandro Dolfi (119), Stefano Del Bucchia (130,50); Emanuele Catassi (142) e, il sempre top Andrea Del Bucchia (221,75).
Nonostante l'emergenza, non ci siamo fermati neppure con lo sviluppo: a luglio Marco Palagi ha affrontato la sua nuova sfida da agente major e i buoni risultati lo porteranno ad essere a gennaio un nuovo capo gruppo di Lucca.
Sull'onda di tutta questa attività, siamo pronti quindi a chiudere l'anno – sempre, emergenza permettendo – con 7.500 apparecchi e 35 persone. Noi abbiamo la forza, la speranza è di poter lavorare. Come la speranza più grande è di poter appendere all'albero di Natale la "pallina del Coronavirus": un gesto simbolico, che vuole essere segno del superamento di questo momento complesso.
Difficile essere felici davanti alla sofferenza di molte famiglie: l'emergenza ha cambiato la nostra quotidianità e ci ha portato in un certo modo a riflettere sul valori che davamo forse per scontati, come il valore assoluto della vita.
Ripartiamo da qui per augurarci un buon Natale di serenità. Auguri a tutto il distretto e a tutta laFolletto.

PISTOIA
NICOLA MULAS

La complessità dell'anno che ci stiamo lasciando alle spalle non ha frenato i capi gruppo e gli agenti di Pistoia.

Davanti a un 2020 che è stato molto particolare, perché ci ha costretto a rivedere la nostra quotidianità, ad apprendere nuove tecniche e ad affrontare situazioni mai viste prima, il nostro distretto non ha piegato la testa. Anzi, è stata per noi l'occasione di mettere in risalto la nostra capacità di resilienza; ovvero il nostro saper continuare a lavorare, con determinazione e professionalità, nonostante le difficoltà incontrate sul percorso.

Ringrazio tutti i capi vendita e gli agenti del distretto per l'impegno dimostrato ogni giorno nonostante la situazione generale non certo favorevole. La festa per il nostro settembre è solo rimandata perché dovrà essere un abbraccio forte a tutti.
Facciamo tesoro di questa esperienza che, nella sua problematicità, ci ha resi più consapevoli e soprattutto più forti. Recuperiamo energie e serenità durante le prossime feste perché il prossimo anno ci aspettano importanti obiettivi.
A tutto il distretto, agli impiegati dell'ufficio commerciale, al capo zona Daniel Lucchesi e a tutta Folletto auguri di buon Natale e che il 2021 possa darci tutte quelle soddisfazioni che meritiamo. Auguri.

Zona *Dorado*

ROCCO FUSCO

In questo 2020 caratterizzato da una situazione mai vissuta nella nostra azienda, la zona Dorado è riuscita a realizzare un ottimo risultato di settembre, superando i 12.000 apparecchi e portando avanti con determinazione quell'impegno che da sempre ci caratterizza, e che fa sì che la nostra zona sia da anni al primo posto per fatturato.
Abbiamo dato prova, ancora una volta, di saper fare un grande gioco di squadra: ognuno concentrato sul proprio obiettivo e supportato dal proprio capo (capo zona, capo distretto, capo vendita), in una collaborazione reciproca che porta tutti a tagliare il traguardo prefissato. Sono molto soddisfatto del lavoro fatto a settembre e lo stesso posso dire di ottobre, altro mese in cui, nonostante le difficoltà, abbiamo centrato il budget; e non solo: a ottobre abbiamo sviluppato un nuovo agente major, e questo conferma che ci sono opportunità di crescita a chi manifesta con i fatti la propria volontà di migliorare.
Purtroppo nel momento in cui scrivo questo articolo, all'inizio di novembre, siamo tornati a vivere condizioni molto avverse: possiamo fare il nostro lavoro sul campo e ci stiamo mantenendo in linea con il budget, ma purtroppo l'evoluzione della situazione esterna non dipende da noi. L'importante è che la salute sia la priorità, perché è grazie alla salute che tutti noi possiamo dare il massimo e fare bene.
Tuttavia, quali che siano le difficoltà che ci aspettano, so bene che determinazione e motivazione non mancheranno mai nella zona Dorado. Ricordiamo che durante il lockdown di marzo e aprile, ancora più rigido di oggi e totalmente nuovo, abbiamo dimostrato spirito di iniziativa e voglia di fare squadra. Abbiamo mantenuto i contatti grazie agli strumenti digitali e siamo riusciti a tenere viva la fiamma di Dorado: e questo ha fatto sì che, alla riapertura, abbiamo potuto portare avanti un lavoro eccezionale e recuperare buona parte di quanto perso nei mesi di fermo. Abbiamo sviluppato nuove competenze e avuto la conferma di avere alle spalle un'azienda solida, in grado di supportarci sempre: e questo sarà così in qualsiasi frangente.
Con questa certezza a darmi fiducia, non mi resta che cogliere l'occasione per augurare a tutti voi un buon Natale e un 2021 sicuramente migliore dell'anno che sta per chiudersi, soprattutto per quanto riguarda la salute. I miei auguri e un ringraziamento di cuore vanno a tutti i collaboratori di Dorado, ai capi distretto, ai capi vendita e agli impiegati amministrativi, insieme alle loro famiglie.

«Abbiamo dato prova, ancora una volta, di saper fare un grande gioco di squadra: ognuno concentrato sul proprio obiettivo e supportato dal proprio capo, in una collaborazione reciproca che porta tutti a tagliare il traguardo prefissato.»

NAPOLI 1

BIAGIO AVANZO

Vorrei ringraziare uno per uno tutti i componenti del distretto di Napoli 1, capi vendita e agenti. Non voglio parlare di numeri in un anno che ci ha visti combattere faccia a faccia con un nemico invisibile, che ci ha costretti a rallentare.

Voglio sottolineare l'abnegazione e l'attaccamento alla causa di cui tutti hanno dato prova, nonostante le difficoltà.

Sono fiducioso che il 2021 ci porterà soddisfazioni e riscatto, e che con l'aumento dell'organico torneremo a ottenere grandi risultati. Faccio un in bocca al lupo al nuovo agente major Michele Cannavacciuolo, che comincia la sua nuova avventura in questo periodo difficile ma sono sicuro che potrà vivere il nuovo anno da protagonista.
E, posso anticiparlo, non ho intenzione di fermarmi qui con le nomine nel 2021. Infine, poiché quando leggerete queste righe saremo vicini al periodo natalizio, faccio i miei migliori auguri a tutti voi – capi vendita, forza vendita, impiegati amministrativi, colleghi capi distretto e capo zona Rocco Fusco – e a tutte le vostre famiglie.

NAPOLI 2

FRANCESCO ROSITO

Quest'anno 2020 è stato caratterizzato da un momento di difficoltà inaspettato che ci ha coinvolti tutti. L'emergenza Covid-19 ha provocato cambiamenti generalizzati nel lavoro, nello stile di vita, nelle abitudini… Nei peggiori dei casi ha comportato perdita del lavoro, attività commerciali in sofferenza per interi settori, e ciò ha generato ansia e preoccupazione per il futuro di migliaia di famiglie.
Ebbene, anche in questo momento storico e unico, la nostra azienda ha dato prova di essere abile e camaleontica, sapendo adattarsi per non subire danni irreparabili. Facendo rete e squadra più di prima con video call tra tutti noi – tra capi zona e capi distretto, capi distretto e capi vendita, capi vendita con i propri gruppi – e organizzando riunioni virtuali a distanza tutti i giorni. Stabilendo orari e interventi, supportandoci a vicenda, mantenendo il contatto e informando tutti delle varie iniziative che l'azienda stava intraprendendo a sostegno della base, mai facendo sentire sole le persone. E ancora facendo formazione a cascata – dai capi zona ai capi distretto ai capi vendita fino alla base – sulle nuove modalità di contatto a distanza, sulle demo virtuali con micro card, fino all'ordine digitale, che abbiamo recepito e fatto nostro.

Tutto ciò ha fatto sì che alla ripartenza, nel mese di maggio, abbiamo dato il meglio di noi, proseguendo a giugno e luglio con risultati straordinari. Così facendo ci siamo ben preparati ad affrontare un lungo e avvincente mese di Settembre, che pur con limitazioni (vedi sagre e fiere vietate causa Covid), ha portato il distretto di Napoli 2 guidato da 5 magnifici capi vendita a realizzare 2020 punti vendita.

Bravi tutti! In particolare i gruppi hanno espresso questi ottimi risultati: Di Marzo 688,50, Falanga 330,50, Camardella 444,75, Fiorillo 232,00, Matarrese 330,50.
Colgo l'occasione per ringraziare uno ad uno tutti i componenti del distretto, dall'ultimo promotore vendita junior entrato al primo agente, per il contributo dato al risultato complessivo. Bravi ragazzi, siete stati fantastici! Ci tengo a menzionare le migliori performance del distretto: al primo posto l'agente Fiengo A., 150 pv; a seguire Cretella R. (136), Porricelli S. (132), Cacace A. (114,5), Cuorvo G. (90), D'Albenzio C. (86), Bianco M. (82), Nappi D. (80), Della Marca (66,50), D'Aria B. (61), Vitale G. (60), pvj Esposito L. (53).
Come ogni anno, questo scritto anticiperà le festività natalizie, e mentre queste pagine sono in preparazione già si prefigura che non sarà il solito Natale ricco di gioia ed entusiasmo. Ma di certo non mancherà a tutti noi di trascorrerlo insieme ai nostri affetti più cari, con sentimento e calore, come sempre e forse più che negli altri anni. Rivolgo quindi i miei affettuosi auguri di un sereno e familiare Natale a tutti voi che fate parte del distretto di Napoli 2, e alle vostre famiglie. Concludo augurando buon Natale e serene feste al capo zona Rocco Fusco, ai colleghi capi distretto e a tutti gli impiegati amministrativi e rispettive famiglie.

NAPOLI 3

VINCENZO ALIPERTA

Abbiamo vissuto un settembre particolare, in una situazione per noi non favorevole, ma con 1.680 punti vendita, pur se non in linea con le performance espresse in passato, ci siamo difesi dignitosamente. In primis ringrazio i capi gruppo Salvatore Pontecorvo, Giulio Nuzzi, Salvatore Lillo, Giuseppe Rivieccio, Salvatore

Dalle ZONE

Varriale e Carmine Falco per il contributo dato al risultato del distretto.
Fra gli agenti sono state le donne a fare la differenza, e in particolare spiccano Carmen Palma con 135 punti vendita e Maria Grazia Sposito con 128 punti vendita. Complimenti da tutto il distretto! Da evidenziare anche le performance di Sabato Carotenuto, 83 punti vendita, e Michele Marino, 82. Eccellente il risultato di Emanuele Piacevole, che con 74 punti vendita dimostra di stare facendo grandi passi a livello professionale nella nostra organizzazione. Bravo anche al promotore vendita Mario Raiola, che nel mese ha realizzato 44 punti vendita.

Tutti i collaboratori hanno messo in campo grandi sforzi e sacrifici per fare bene, e ora ci vediamo pronti e allenati per affrontare al meglio gli ultimi mesi dell'anno, con l'obiettivo di recuperare punti sul progressivo e un'attenzione particolare all'organico. Al netto di situazioni esterne avverse sono sicuro che faremo un buon lavoro, perché la perseveranza e la continuità sono gli elementi fondamentali per arrivare al successo.

E ora, dato che quando leggerete queste righe saremo prossimi al Natale, non mi resta che esprimere un augurio sincero di stare bene in famiglia e di proiettarci nel nuovo anno tornando ai risultati ai quali siamo abituati. Lo dedico a tutti i collaboratori del distretto di Napoli 3, ai capi gruppo, ai miei colleghi capi distretto, al nostro capo zona Rocco Fusco e a tutti gli impiegati amministrativi.
Buone feste e buon anno a tutti!

NAPOLI 4
ROCCO FUSCO

Ho assunto la guida di Napoli 4, senza capo distretto, a partire da marzo, e ho seguito questi valenti collaboratori sia a distanza durante il lockdown, sia in presenza da maggio in poi.

Anche se, dovendo svolgere allo stesso tempo il mio ruolo da capo zona, non ho potuto essere quotidianamente al fianco dei ragazzi di Napoli 4, ho riscontrato in loro un grande senso di responsabilità e una fattiva collaborazione. Si tratta di professionisti eccellenti che fanno un ottimo lavoro: bravi, continuiamo così finché non ci sarà la nomina del vostro nuovo capo distretto.

Anche a tutta la forza vendita di Napoli 4, capi vendita, agenti e promotori vendita, faccio i miei migliori auguri per un sereno Natale da passare in salute e armonia assieme alle vostre famiglie.

NAPOLI 5
FRANCESCO COTUGNO

Che anno... Non ci siamo fatti mancare nulla. Il Covid ci ha messo nelle condizioni di dover affrontare sfide di ogni genere, dai cambiamenti sociali a quelli aziendali, ma il distretto Napoli 5 ha saputo raccogliere tutte le sfide, affrontandole con quella resilienza e determinazione che ci hanno permesso di uscirne vincitori.
Durante il lockdown abbiamo saputo fare squadra adattandoci a usare strumenti per noi fino a quel momento sconosciuti, come l'ordine digitale per il quale ci siamo addestrati online, e con determinazione e perseveranza abbiamo saputo raggiungere la vetta dei risultati. Poi, finito il lockdown, con mille timori ci siamo riavvicinati al campanello e grazie alla nostra professionalità, e quello che sembrava un momento negativo lo abbiamo saputo trasformare in un'opportunità di nuovi successi. Tant'è che nel mese di luglio ho nominato un nuovo agente major: Enrico Gaeta al quale va un grande in bocca al lupo. Enrico, inizi in un periodo complicato, ma chi si forgia nelle difficoltà ha la certezza di raggiungere il successo. Auguri per il tuo nuovo ruolo.
Poi è arrivato il "magico" settembre e anche stavolta abbiamo dimostrato il nostro valore con il fantastico risultato di circa 2.400 apparecchi consegnati.

Stavolta non farò nomi per indicare i migliori, perché siete stati tutti "i migliori", perché in un momento come questo ognuno ha dato il massimo, a cominciare dai capi gruppo, esempio di professionalità assoluta, fino a tutti voi agenti e promotori. Che dirvi: grazie! Siete stati incredibili.

Nel momento in cui scrivo sono tornati i tempi difficili, ma noi siamo in corsa per tagliare il traguardo di fine anno come primi d'Italia, e come si dice: "quando il gioco si fa duro, i duri cominciano a fare sul serio".
E allora noi tutti metteremo in campo ogni risorsa per poter arrivare in vetta e dire: io c'ero!
In ogni caso, quando leggerete queste righe il verdetto sarà arrivato, e qualunque esso sia, vi dico: sono orgoglioso di tutti voi e sono onorato di guidare voi fantastici professionisti di Napoli 5. Grazie di cuore per quello che fate ogni giorno. Poiché il periodo in cui mi leggerete è quello natalizio, desidero fare a tutta la zona Dorado e a tutta l'Italia Folletto gli auguri di un Natale sereno e che il 2021 ci riporti la normalità.
Auguri a tutti.

NAPOLI 6
CARMINE DI BIASE

Anche quest'anno, ed è il quarto, il nuovo distretto di Napoli 6 si è distinto con un grandissimo settembre: 3.003 apparecchi versati! Record! È il primo distretto d'Italia per il mese di settembre, veramente magnifico.
Ciò è stato reso possibile grazie al grande lavoro fatto con il processo di reclutamento, con l'inserimento di dodici persone rispetto al 2019 per un totale di 50 tra agenti e promotori. È stato un grandissimo lavoro di organico e di attività di tutti, ma soprattutto dei capi vendita, i quali hanno veramente performato in maniera eccezionale.
Gruppo Abate 930 apparecchi versati (record), gruppo Certo (ricostituitosi subito dopo lo sgancio dell'agente major passato a capo vendita Di Prisco) con 918 apparecchi versati, primi gruppi della grande zona Dorado e grandi protagonisti tra i top gruppi Italia: monumentali!
E ancora, grazie di cuore al neo capo vendita Domenico Di Prisco con i suoi 508 apparecchi versati di gruppo, nuovo record, bravissimi. Il gruppo Caianiello, seppur con il vento a sfavore, ha conseguito 431 apparecchi versati, complimenti!
Di seguito ci tengo a menzionare i top agenti di Napoli 6 a settembre 2020, i "campioni". Rosaria Buonocore 170 apparecchi, Nicola Cimmino 164, Vincenzo Giordano 150, Luigi Abate 130. Siete stati veramente eccezionali.
A seguire ancora, i "centenari": Fabian Podobinsky 115 apparecchi, Ciro Piccirillo 111, Giuseppe Esposito 110, Alfonso Mosca 106, Francesco Belvedere 105, Giuseppe Caiazza 104, Antonio Tizzani 101, Agnese Amarante 92, Sossio Perfetto 90. Bravissimi!
Un grande plauso a due agenti esperti che insieme superano i 65 anni di attività in Folletto, e sto parlando di Angelo Vitagliano (92 punti vendita) e Tommaso Gargiulo con 70 apparecchi versati a settembre. Siete un esempio, grazie!

Il distretto di Napoli 6 anche quest'anno è in forte ascesa, e nonostante tutto ciò che è accaduto siamo addirittura in linea con il budget stabilito prima dell'emergenza Covid; tutti ci siamo impegnati al massimo e questo slancio ci permetterà di proiettarci verso una chiusura di anno 2020 stellare, rincorrendo i primissimi posti delle classifiche nazionali. Guardiamo insomma sempre con positività al futuro con il nostro motto: "il bello deve ancora venire".

Come di consueto leggerete queste righe nel periodo delle festività natalizie e quindi porgiamo in modo ancora più speciale quest'anno i nostri più sinceri auguri di buon Natale e buon anno nuovo a tutti.

Zona *Drago*

MASSIMO ORTUSO

Occorre guardare al futuro. Tenere lo sguardo alto per non farsi travolgere dalla situazione che abbiamo vissuto e, purtroppo, stiamo ancora vivendo. Davanti a un quadro che spesso ci ha posto in difficoltà, la risposta è stata tutta dentro di noi. Abbiamo fatto sentire la nostra voce soprattutto quando ci hanno chiesto di tenere la mascherina davanti alla bocca e abbiamo fatto risuonare i campanelli quando ci hanno detto di lasciare metri di distanza. Abbiamo portato avanti il nome di Drago. La nostra zona ha dato prova di responsabilità e unità nei mesi più difficili; non ha rinunciato al proprio patrimonio di donne e uomini, di professionalità ed esperienza e ha contribuito in modo concreto alla ripartenza (dopo la chiusura della scorsa primavera) e al successo di tutta Italia. Maggio, giugno, luglio, agosto e settembre sono stati mesi impegnativi ma che ci hanno visto in prima linea, sempre. Tra le restrizioni imposte e le comprensibili paure dei clienti, ci siamo mossi con grande dignità e determinazione, avendo consapevolezza che insieme siamo una grande squadra. I veri Draghi non hanno timore delle sfide; anzi, sanno dare il meglio davanti alle difficoltà. Per questo l'impegno di tutti deve essere quello di ristabilire i giusti numeri, ampliare la squadra e lavorare sull'organico. Solo così potremo affrontare un 2021 di sicuro successo, perché – e Drago lo sa bene – al successo non ci si abitua mai.

«Davanti a un quadro che spesso ci ha posto in difficoltà, la risposta è stata tutta dentro di noi. Abbiamo fatto sentire la nostra voce soprattutto quando ci hanno chiesto di tenere la mascherina davanti alla bocca e abbiamo fatto risuonare i campanelli quando ci hanno detto di lasciare metri di distanza.»

Che il prossimo Natale possa essere quindi motivo per "ricaricare le pile" e tornare ancora più forti e decisi nell'anno nuovo. Tanti auguri a tutta la forza vendita di Drago, al prezioso staff degli uffici commerciali e a tutta l'Italia Folletto.

DRAGO 1
MAURIZIO CORRADETTI

Siamo andati oltre. Oltre i timori, le paure, i tentennamenti e, persino, tutti i vari decreti che ci sono stati. Siamo andati oltre perché ci abbiamo creduto. Il settembre che ci siamo lasciati alle spalle è stato il frutto di un grande lavoro di squadra che ci ha fatto dire che Drago 1 c'è: abbiamo superato il budget che ci eravamo prefissati, passando dai 1.500 apparecchi ai preventivati 1.700.

E c'è stato fin da subito il lockdown, reagendo bene a una situazione assolutamente nuova, complessa e non di certo semplice. Una situazione che, per quanto non nelle dimensioni della scorsa primavera (almeno nel momento in cui scrivo) ci ha accompagnato anche nella chiusura dell'anno. È la consapevolezza la nostra forza. Siamo consapevoli del nostro lavoro e del nostro prodotto. In un momento in cui tutti parlano di pulizia e sanificazione, noi abbiamo tra le mani le giuste risposte a quello che le famiglie chiedono. Meno male che ci siamo, verrebbe da dire. Passando ai numeri, mi soffermo sul settembre perché è stato per Drago 1 un mese veramente significativo. Scrivo questo articolo ai primi di novembre e guardo la classifica: il nostro distretto è il primo della zona Drago. Il nostro distretto esprime anche il primo agente d'Italia per il settembre: Emanuele Moro che, con i suoi 397,25 apparecchi versati, ha scalato i vertici e si è piazzato davanti a tutti. Sono vette alle quali Emanuele non era abituato, ma sono vette che confermano le sue qualità di giovane promessa. Non meno importanti sono i risultati di Mattia Fratticci (237,75 apparecchi), Giuseppe Di Stasio (115,50) e di Monia Castorina (104). A tutti loro i più sentiti complimenti per l'impegno e la forza dimostrata. Non da meno sono stati i capi gruppo di Drago 1. Ciascuna squadra ha voluto far sentire la propria voce, dando un contributo fattivo e attento per rispondere con un forte "noi ci siamo" in questo anno molto particolare. Grazie quindi a Samuele Crialesi (687 apparecchi), Alessandro Alivernini (437), Mauro Biagiotti (370), Sonia De Santis (151) e Sacha Colagrossi (88). Il lavoro di tutti ha portato Drago 1 a totalizzare 1.733 apparecchi. Siamo una grande squadra. Adesso lo sguardo va subito al 2021. Un anno che, ci auguriamo tutti, possa essere differente rispetto a quello che ci stiamo lasciando alle spalle; un anno durante il quale ci aspettiamo delle importanti novità da parte dell'azienda e che ci dovrà vedere nuovamente e ancora in modo più convinto protagonisti. È con questa tensione rivolta al futuro prossimo che auguro a tutto il distretto di Drago 1, alla forza vendita, alle persone che lavorano negli uffici commerciali e a tutta Folletto i più sentiti auguri per un buon Natale.

Nella pagina a fianco, in basso: il podio di settembre di Drago 1. Gli agenti Emanuele Moro, Mattia Fratticci e Giuseppe Di Stasio con il capo distretto Maurizio Corradetti. Nella foto sopra, la fantastica squadra dei capi vendita di Drago 1 in posa insieme con Corradetti.

DRAGO 2
LUCIANO CALVANI

Dopo il lockdown di primavera e prima dell'importante mese di settembre. È arrivata all'inizio di giugno la nomina di Luciano Calvani alla guida del distretto di Drago 2. Persona di grande esperienza e profondo conoscitore del Folletto ha affrontato la nuova sfida con grande coraggio e con un solo imperativo: «Ripartire per continuare a fare bene, come è nella storia di questo distretto», dice il capo distretto Calvani. E, guardando ai risultati dell'autunno, l'obiettivo non è molto lontano.

«Ma per continuare occorre puntare sullo sviluppo. Dal primo luglio sono stati attivati due nuovi agenti major che, nella prospettiva, dovrebbero diventare due nuovi capi vendita a gennaio. Ripartiamo con convinzione e con concretezza, perché sappiamo che in questi mesi complessi noi abbiamo una marcia in più: possiamo dare delle importanti opportunità a quanti si sono trovati in difficoltà e senza un'occupazione; possiamo fare per loro la differenza per trovare un ambito dove potersi realizzare».

Prosegue Calvani: «Prima però, mi preme ringraziare il capo zona Massimo Ortuso per la fiducia e la grande opportunità che mi ha dato. Credo che sia una nomina che arriva in modo ponderato: sono 21 anni che lavoro in Folletto,

Dalle ZONE

19 dei quali come capo vendita, e sono sempre stato sotto la guida di Ortuso. Il nostro è un rapporto di lunga conoscenza che si è trasformato in fiducia reciproca. Un grande in bocca al lupo a Gianluca Toscano che prima di me ha guidato con successo Drago 2, con gli auguri per il suo nuovo e importante incarico. Non certo ultimi, ringrazio anche i miei collaboratori: sono i capi vendita Paolo Tosto ed Emiliano Moroni con i quali ho lavorato per anni fianco a fianco. Loro, insieme con Cristiano Petrassi e Davide Sirica i due nuovi agenti major e tutti i 34 agenti che compongono il distretto, rappresentano il futuro di Drago 2, la forza e la determinazione di voler crescere e continuare a raggiungere obiettivi importanti. Sappiamo che per farlo dobbiamo insistere sull'offerta professionale, sui ragazzi e sulle ragazze che possono trovare qui una strada di crescita. Perché per il prossimo anno Drago 2 vuole avviare due nuovi agenti major, di cui uno già dal 1° dicembre, Danilo Lento a cui faccio i miei migliori auguri». Quindi, coinvolgimento, sviluppo, ma soprattutto «essere tutti parte di un unico grande progetto», sottolinea il capo distretto. «Prima di chiudere questo mio intervento, voglio dedicare un pensiero sentito a mia moglie Monia che mi è stata sempre vicina e mi ha supportato, dimostrando come sia fondamentale il sostegno della propria famiglia nel nostro lavoro.

E alle famiglie di tutti, capo zona, capi vendita, agenti major e agenti voglio rivolgere i migliori auguri per le prossime festività. Un particolare ringraziamento a tutto lo staff dell'ufficio commerciale – Roberta, Alessandra, Valentina, Marina, Anna Maria, Sara e Matteo –: tanti auguri. In un momento complesso come questo, l'auspicio è di trovare negli affetti e nelle persone a noi vicine quella forza che ci aiuta ad andare avanti. Buon Natale».

DRAGO 3
CLAUDIO NASSO

Un saluto a tutto il distretto di Drago 3. Credo che il 2020 non ci abbia risparmiato con imprevisti di tutti i tipi. Come professionisti però dobbiamo fare sempre tesoro delle difficoltà e proiettare nel 2021 tutte le situazioni positive che ci sono accadute. Penso, ad esempio, all'entrata di tanti nuovi promotori vendita junior che rappresentano la linfa vitale per tutti noi e sono dei nuovi stimoli per noi e per la nostra attività. Anche il mese di settembre ci ha riservato delle soddisfazioni: i 500 apparecchi del gruppo di Stefano Primi sono un ottimo punto di partenza per guardare al futuro, ma anche i 203 apparecchi di Marco Franci, i 103 di Davide Milici, gli 83 di Indri Qyteza e gli 83 apparecchi personali del "sempreverde" capo vendita Alessandro Gentili.

In questo passaggio d'anno allora, portiamoci nel 2021 tutto ciò che di bello c'è stato per poter vivere i momenti di successo e di soddisfazione che tutti ci meritiamo.

Ringrazio per la costante collaborazione la mia squadra dei capi vendita: Fabio Ciancola, Alessandro Gentili, Marcello Di Curzio e Stefano Primi. A loro e a tutta la forza vendita di Drago 3 auguro di trascorrere delle felici feste di Natale in famiglia e un 2021 che possa essere vissuto con grande positività.

DRAGO 5
ANDREA BUZI

Questo 2020 è iniziato alla grande con la gioia più bella che la vita potesse donarci. Sì, perché il 15 novembre 2019 è nato il nostro primogenito Edoardo e il primo gennaio 2020 c'è stata la mia nomina a capo distretto. Parto nel ringraziare tutti i collaboratori uomini e donne che hanno lavorato con me in questi splendidi 8 anni da capo vendita: insieme abbiamo raggiunto traguardi eccezionali facendo per 7 anni consecutivi il primo gruppo della zona Drago e sfiorando l'impresa nel 2014 quando siamo arrivati terzi nella classifica nazionale con 5.017 apparecchi fatturati dopo essere stati fino a ottobre al primo posto. Ho ereditato il distretto Drago 5 dal mio, ormai ex ma sempre super capo distretto,

Cronache del successo di Drago 5: sopra, Valentini, Cianti, Alessandro Buzi, Almonte e Cardillo. A lato: Amicone e Linguiti.

Mario Papa. Lui per me non è stato solamente un ottimo capo, ma quasi un secondo papà. Gli auguro una vita piena di serenità e felicità. Abbiamo iniziato l'anno con 14 persone e insieme con i 5 capi vendita – Alessandro Buzi, Nicolò Liguori, Stefano Beninati, Carlo Linguiti e Mirko Cavallaro – ci siamo posti l'ambizioso e duplice obiettivo di raddoppiare l'organico entro la fine del 2020 e di arrivare ad essere il primo distretto della zona Drago. Nonostante il brutto momento che tutto il mondo ha vissuto e sta vivendo, tutti i collaboratori di Drago 5 non hanno mollato mai. Hanno reagito e, armati di tanto coraggio e volontà, assieme siamo riusciti, già dal primo agosto, a portare l'organico del distretto a 25 persone e circa 200 apparecchi di vantaggio sul secondo distretto, Drago 1 del grande e intramontabile Maurizio Corradetti.

Per questo voglio ringraziare di vero cuore tutta la forza vendita di Drago 5: siete semplicemente fantastici. Grazie, grazie e ancora grazie per quello che avete fatto e che fate ogni giorno sul campo, con dedizione, etica e passione. Siete il cuore pulsante della Folletto.

Un ringraziamento speciale lo dedico ai miei capi vendita ai quali è stato richiesto un grande impegno per seguire e addestrare tanti nuovi entrati e mantenere e sostenere i veterani. Sono stati professionisti esemplari sempre disponibili, senza mollare mai di un centimetro: sono orgoglioso di essere alla guida di un team composto da manager superlativi. Non certo ultimo, grazie anche al mio capo zona Massimo Ortuso per avermi scelto, per la fiducia e il supporto che mi sta dando nel nuovo percorso: te ne sono davvero grato, sei un grande Capo ma soprattutto una persona vera, trasparente proprio come quelle che piacciono a me. Concludo facendo gli auguri di un sereno Natale e felice anno nuovo alla direzione, a tutta la forza vendita Folletto e a tutti gli impiegati degli uffici commerciali, ma in modo particolare agli impiegati dell'ufficio di Roma che mi sopportano ogni giorno: Roberta, Matteo, Alessandra, Marina, Valentina, Anna Maria e Sara. Tanti auguri.

DRAGO 6
FABRIZIO BRESCIANI

È stato indubbiamente un anno molto particolare. Il 2020 ci ha visti fermarci, ripartire, rallentare e accelerare, cambiare ritmo e abitudini, stare a distanza e mettere le mascherine, rinunciando a quel contatto che vale molto per il nostro lavoro.

Un anno complesso per tutti, ma davanti al quale il distretto di Drago 6 ha saputo dare le risposte giuste, affrontando le difficoltà, diverse per ogni giorno, con il giusto spirito e la giusta determinazione. Così non sono mancati i risultati positivi, quelli che ci fanno dire che siano sulla buona strada, ma che soprattutto ci permettono di guardare al futuro con la carica di chi sa che può fare e può fare ancora meglio.

Nei mesi di giugno e luglio è stato dato un ottimo segnale di ripresa, mantenendo lo spirito di crescita anche nel nostro mese di settembre, quando siamo riusciti a superare il risultato dell'anno scorso. È necessario mantenere il ritmo e l'entusiasmo, confermare il passo che ci siamo dati per chiudere il 2020 nel migliore dei modi. Ma soprattutto, affrontare il 2021 come il vero anno di rinascita e di riscossa per Drago 6. Tanti auguri a tutti: che queste feste possano essere il momento per ritrovare la serenità e la carica che ci permettono di superare tutti i momenti difficili. Auguri.

benvenuto

2021

folletto

Azienda Eccellente
SEA2020
Sales Excellence Awards • Fortia

folletto md'i

MOMENTI D'INCONTRO, IDEE, PROSPETTIVE, FLASH

n° 02
DICEMBRE 2020

Momenti d'Incontro è anche online! Leggilo sulla Folletto Family.