

L'iniziativa Mercedes offre 500 euro per ogni cliente trovato da studenti di oltre 25 anni: «Le più intraprendenti sono le ragazze»

## In seimila per vendere le Smart e pagarsi le spese dell'università

ROMA — La prima impressione è quella di essere arrivati al casting del Grande Fratello. Del resto la società incaricata di fare i colloqui è la stessa. È sabato mattina e di fronte allo Smart Center di via Fontana a Roma un fiume di ragazzi attende il proprio turno per tentare la fortuna. I 500 più bravi diventeranno degli «Smart Angels», e cioè dei procacciatori di vendita di automobili.

Trovare il nuovo Jordan Belfort, alias Leonardo DiCaprio in «The Wolf of Wall Street», non sarà facile, ma il marchio tedesco ci crede e pensa che puntare sui giovani sia l'unico modo per battere la concorrenza. Per partecipare all'iniziativa il requisito obbligatorio è quello di essere studenti universitari dell'ultimo anno o laureati da non più di 12 mesi. E alla faccia di chi li ha definiti «choosy» o «bamboccioni» oltre 6 mila ragazzi hanno

già inviato la loro candidatura.

Gli «angeli» potranno vendere fino a cinque veicoli guadagnando una provvigione di 500 euro per ogni contratto segnalato e concluso poi in concessionaria da un dipendente Smart. La loro arma vincente sarà lo sconto di 3 mila euro che potranno offrire a tutti i potenziali clienti. Il contratto avrà termine a fine ottobre, in contemporanea con il lancio dei due nuovi modelli della casa: la «Fortwo» e la «Forfour».

Gli aspiranti venditori arrivano da tutte le facoltà, da medicina ad archeologia, con una prevalenza di laureandi in giurisprudenza, economia e ingegneria. Qualcuno è alla prima esperienza, mentre altri hanno già fatto qualche piccolo lavoretto. Le più spigliate, a detta dei selezionatori, sono le donne.

L'età media dei candidati è tra i 25 e i 27 anni e il loro pun-

to debole, soprattutto all'inizio, è la timidezza. Ma dopo i primi momenti rompono il ghiaccio e si impegnano per convincere la commissione di essere dei buoni venditori. La possibilità di guadagnare un totale di 2.500 euro senza essere vincolati da un impiego fisso, potendo anche studiare, li alletta molto. Alcuni useranno questi soldi per fare un viaggio all'estero, ma i più ci pagheranno l'affitto mensile della stanza in cui vivono.

Amici e parenti sono i primi da cui andranno a proporre l'affare e c'è chi ha già pensato a una strategia: aprire una pagina facebook dedicata oppure ridurre il proprio guadagno per aumentare lo sconto.

L'intuizione di dare lavoro ai ragazzi è di Fabrizio Barra, direttore di Smart in Italia: «Abbiamo bisogno di persone che ci portino nuovi clienti. E visto che la disoccupazione tra i giovani ha superato il 40% ho

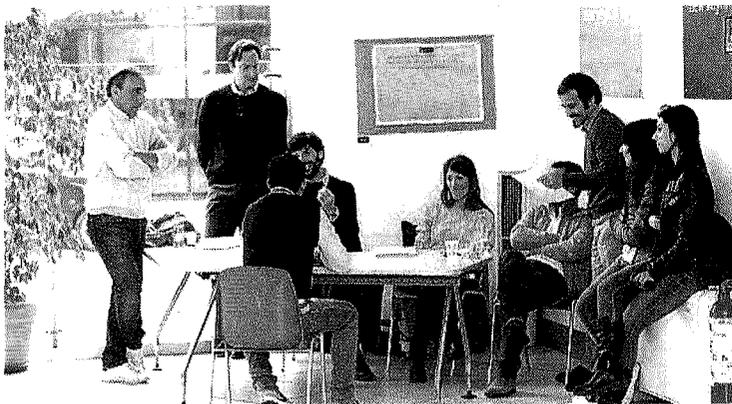
pensato di dare una possibilità ai migliori». Un progetto in cui il management italiano ha piena fiducia. «È un'eccellenza che vogliamo presentare alla casa madre e poi esportare a livello internazionale» afferma Paolo Lanzoni, direttore della comunicazione di Mercedes-Benz Italia.

E non è detto che l'avventura degli «Smart angels» termini a novembre. «Con l'arrivo dei nuovi modelli avremo bisogno di altre forze e di nuove idee» conferma Barra. Anche perché non si tratterà di un lancio convenzionale: «Stavamo pensando di far pagare 2.500 euro per 18 mesi e poi di lasciare la possibilità di ridare indietro l'auto. Insomma, di vendere solo gli accessori» spiega il direttore.

La competizione per aggiudicarsi un posto più solido è quindi aperta e solo il tempo potrà dire chi vincerà.

**Alice Dutto**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un momento dei colloqui per aspiranti «Smart Angels». I prescelti potranno procacciare fino a cinque clienti guadagnando 500 euro per ogni affare che andrà in porto. Possono partecipare alle selezioni studenti universitari dell'ultimo anno o laureati da non più di dodici mesi

