

La Voce degli Agenti e Mediatori partner di Dynamica Retail durante la Convention 2018

7 Dicembre 2018



Le convention annuali delle reti di vendita sono ottime occasioni non solo di svago ma anche di confronto e condivisione.

A margine della Convention 2018 di Dynamica Retail, intermediario finanziario che opera nel mercato della cessione del quinto, sono intervenuti alcuni agenti.



Terry Morabito, amministratore di PrestaSi, da poco divenuto mediatore creditizio e produttore di punta di Dynamica ha tenuto a dire che: “La collaborazione con Dynamica Retail è stata in questi anni sempre fruttuosa, da ambo le parti. Lato nostro possiamo dire di aver trovato un intermediario pronto ad ascoltare le nostre esigenze e a sostenerci nel nostro piano di sviluppo industriale. Gli obiettivi raggiunti in questi anni sono frutto delle sinergie che si sono create, grazie anche alla grande passione con cui il management gestisce l’azienda. Noi oggi siamo qui per celebrare i traguardi raggiunti ma anche per poterci confrontare e capire come affrontare le sfide del 2019

in maniera ancora più competitiva”.

Amedeo Nisi, agente storico di Dynamica, ha invece ricordato che: “In un lavoro come il nostro riveste un ruolo fondamentale anche il rapporto umano e la relazione. La nostra attività è fatta di obiettivi, volumi, pricing, operatività ma ci sono anche molti altri aspetti fondamentali, come il rapporto che si instaura tra l’agente e la mandante. Posso ritenermi fortunato nel poter vantare una conoscenza quasi ventennale con Renato Giulio Amato, attuale Presidente, persona dal cui lavoro abbiamo tutti da imparare, e soprattutto posso ritenermi ancor più fortunato di poter lavorare con un intermediario che mette sempre al centro i propri agenti. Ogni volta che riscontro criticità trovo qualcuno pronto ad ascoltare le mie richieste e a supportarmi. Se ci sono dei problemi riusciamo ad affrontarli assieme, come una versa squadra e questo non può che giovare anche allo sviluppo del mio business”.



Giorgio Bellucci è invece un neo agente, che da poco ha iniziato a collaborare con Dynamica



Retail. “La società mi ha subito dato l’impressione di una realtà innovativa e molto attenta agli standard operativi. Oggi molti agenti credono che il pricing sia tutto, ma dimenticano che spesso il cliente non bada solo al prezzo ma anche alla qualità del servizio. In Dynamica ho trovato un buon mix tra questi due aspetti, conferma che la sottoscrizione del mandato è stata una buona scelta”.