

## COMUNICATO STAMPA

### **Il futuro delle reti commerciali al centro di un evento internazionale**

Porto Sant'elpidio - A Porto Sant'Elpidio si è tenuto “Il futuro delle reti commerciali per lo sviluppo delle imprese: i risultati di un progetto europeo”.

Qual è il futuro delle reti commerciali in Europa? Come possono agenti e imprese crescere insieme in un contesto globale sempre più competitivo? A queste domande ha risposto l'evento “Il futuro delle reti commerciali per lo sviluppo delle imprese: i risultati di un progetto europeo”, che si è svolto martedì 1° luglio 2025, dalle 16:00 alle 19:00, nella suggestiva cornice di Villa Baruchello, a Porto Sant'Elpidio (FM).

L'appuntamento ha rappresentato il momento conclusivo e di restituzione pubblica del progetto europeo LUCA – Leveling Up Commercial Agents, nato con l'obiettivo di valorizzare il ruolo degli agenti di commercio e accompagnarli in un percorso di aggiornamento professionale all'altezza delle nuove sfide digitali. Il progetto ha portato alla realizzazione di una piattaforma formativa gratuita e multilingue, accessibile a tutti gli agenti europei.

Silvio Cardinali, Professore Associato di Economia e Gestione delle Imprese della Facoltà di Economia “Giorgio Fuà” dell'Università Politecnica delle Marche, ha offerto una lettura approfondita dei cambiamenti in atto nelle reti commerciali e delle nuove competenze richieste agli agenti.

«L'evoluzione della disciplina del Marketing e quella tecnologica hanno spinto a una profonda trasformazione delle professioni commerciali, queste, spesso poco valorizzate per la rilevanza che hanno nel tessuto economico europeo – ha sottolineato Cardinali – necessitano di una revisione delle competenze. Questo progetto ha inteso riconoscere il valore strategico del loro lavoro e dotarli degli strumenti per accompagnare le piccole e medie imprese nel processo di crescita internazionale».

L'iniziativa ha coinvolto oltre 1000 professionisti della vendita in tutta Europa, mappando le competenze presenti e quelle mancanti, i gap formativi e le opportunità di crescita. I risultati hanno permesso di costruire un percorso strutturato di reskilling e upskilling, sviluppato con il contributo di atenei di eccellenza come l'Université IESEG di Parigi, Upper Austria University e The Way, incubatore d'impresa e partner italiano. Il progetto ha ora come obiettivo l'introduzione di una certificazione europea delle competenze digitali per gli agenti di commercio.

«Le reti agenziali sono in vari casi l'unico canale di sviluppo internazionale per molte PMI. Il loro impatto diretto e indiretto sull'economia è tutt'altro che trascurabile. Investire nella loro formazione significa rafforzare il sistema produttivo europeo», ha aggiunto Cardinali.

L'evento ha potuto contare sul coinvolgimento e sul patrocinio di importanti realtà istituzionali e associative come Fondazione Enasarco, USARCI (Nazionale e Marche) e la Compagnia delle Opere Marche Sud.

«Siamo orgogliosi di aver sostenuto un progetto che promuove la cultura della formazione e dell'innovazione – ha dichiarato Massimiliano Di Paolo, Direttore della Compagnia delle

Opere Marche Sud —. Il nostro obiettivo è accompagnare le piccole e medie imprese marchigiane verso la comprensione del fatto che, in un percorso di crescita, è necessario valorizzare l'esperienza dei commerciali e comprendere come il loro sviluppo coincida con quello delle aziende e apra nuove opportunità nel mercato attuale».

L'evento è stato organizzato con il main sponsor Alperia e in collaborazione con Fineco, Vianova e Scuola Guida Cars. Ha goduto inoltre del patrocinio della Fondazione Sanaco, della Provincia di Fermo e del Comune di Porto Sant'Elpidio.

Al convegno hanno partecipato il sindaco di Porto Sant'Elpidio, Massimiliano Ciarpella, e il Consigliere Regionale Andrea Putzu, Presidente della II Commissione Consiliare Permanente e membro del Comitato Europeo delle Regioni. Sono intervenuti anche Emanuele Frontoni, Presidente di Compagnia delle Opere Marche Sud, Giovanni Di Pietro, Presidente Nazionale di USARCI, e Christian Reberning, Segretario Generale di IUCAB.

I risultati del progetto LUCA sono stati presentati da Christian Staddlman, Professore di Sales Management e B2B Marketing all'University of Applied Sciences. Sono inoltre intervenuti Deva Rangarajan, Professore di Marketing presso IESEG Business School, e Philipp Schachinger, esperto in Sales Technology.

Il ruolo delle Sales Academy e l'importanza della formazione degli agenti di vendita sono stati al centro della tavola rotonda con Marco Bellamoli (Responsabile Retail Nazionale – Alperia), Nicola Di Giusto (Sales and Marketing Director – Vianova), Simone Capriotti (Responsabile sviluppo – Scuola Guida Cars), Mauro Ristè (Presidente Usarci Marche) e Marco Righetti (Vice Presidente IUCAB).

Tradotto simultaneamente in italiano e inglese, l'incontro ha offerto un confronto tra buone pratiche internazionali, esperienze locali e prospettive per una categoria professionale che può ancora giocare un ruolo decisivo nello sviluppo delle imprese europee.

**Ufficio stampa LOGOS**

Vittorio Bellagamba 3480743503

Roberto Valeri 347.2822367

Alessandra Addari 3491578122