

COMUNICATO STAMPA

La crisi silenziosa delle professioni commerciali

Ancona - Al Sales Summit 2026 l'analisi di una ricerca internazionale.

Oltre duecento tra manager, professionisti, imprenditori, ricercatori e docenti universitari provenienti da 21 Paesi hanno partecipato al Sales **Summit 2026**, l'evento dedicato al sales management promosso da **Cdo Sales Community Lab** in collaborazione con AAagents e SalesScience, ospitato quest'anno all'interno del convegno internazionale del Global Sales Science Institute (GSSI).

L'edizione 2026, intitolata "*The Future of Sales: Attract, Retain, Explore*", ha acceso i riflettori su una delle questioni più rilevanti per il mondo delle imprese: la crescente difficoltà nell'attrarre, sviluppare e trattenere talenti nelle professioni commerciali, in un contesto caratterizzato dall'inverno demografico, dall'evoluzione delle competenze richieste dal mercato e dall'impatto dell'intelligenza artificiale.

Al centro della giornata sono stati presentati i risultati di una **ricerca internazionale** realizzata da SalesScience in collaborazione con la Prof.ssa Colleen E. McClure dell'Ohio University, il Prof. Paolo Guenzi della SDA Bocconi School of Management e il Prof. Edward Nowlin della Kansas State University.

Lo studio evidenzia come il mercato del lavoro nelle professioni commerciali stia vivendo una trasformazione strutturale. Da un lato si registra una progressiva riduzione del bacino di nuovi lavoratori: secondo i dati ISTAT, nel 2024 in Italia sono nati meno di 370 mila bambini, contro circa un milione negli anni Sessanta. Dall'altro, quasi una ricerca di personale su due risulta difficile da soddisfare e il livello di coinvolgimento dei lavoratori italiani rimane tra i più bassi d'Europa.

Particolarmente critica appare la situazione delle professioni sales. Secondo i dati illustrati durante il Summit, per l'86% delle imprese trovare figure commerciali rappresenta un problema significativo, mentre la domanda di laureati in discipline economiche e manageriali supera l'offerta disponibile. A ciò si aggiungono la scarsa attrattività percepita delle carriere commerciali, la limitata presenza di percorsi universitari specifici e l'emergere di nuovi ruoli professionali che richiedono una combinazione sempre più avanzata di competenze relazionali e digitali.

“Stiamo assistendo a una trasformazione strutturale che intreccia dinamiche demografiche, mismatch di competenze e impatto dell'intelligenza artificiale sulle professioni commerciali”, ha spiegato **Silvio Cardinali**, docente dell'Università Politecnica delle Marche e direttore scientifico del Sales Summit. “Si delinea con chiarezza quella che negli ultimi anni ho definito una "crisi silenziosa delle reti commerciali": un fenomeno che non riguarda soltanto il recruiting, ma che incide sulla qualità del lavoro, sulla continuità delle relazioni con i clienti, sulla produttività e sui costi organizzativi connessi al turnover”.

Nel corso dell'evento si sono alternati interventi di rilievo internazionale, tra cui quello di Kevin Peesker, già President Worldwide SMB & Corporate di Microsoft, che ha approfondito il rapporto tra leadership, innovazione tecnologica e sviluppo delle organizzazioni commerciali nell'era dell'intelligenza artificiale. Hanno inoltre contribuito

al dibattito, tra gli altri, Paolo Guenzi della SDA Bocconi School of Management, Emanuele Frontoni dell'Università di Macerata, Beniamino Bedusa di Great Place to Work Italia, Nicola Di Giusto di Vianova e Andrea Salmaso di Forvalue.

“L’iniziativa – sostiene **Massimiliano Di Paolo**, Direttore Cdo Marche Sud - ha confermato il ruolo del Sales Summit come luogo di incontro tra ricerca, impresa e formazione, capace di favorire il dialogo tra mondo accademico e organizzazioni aziendali per affrontare le sfide che stanno ridisegnando il futuro delle professioni commerciali”.

Ufficio stampa LOGOS

Vittorio Bellagamba 3480743503

Roberto Valeri 347.2822367

Alessandra Addari 3491578122