

Performance per Agente

Generato il: 22/07/2026 10:51

Indice dei contenuti

1. Performance per Agente

1. Performance per Agente

Report Performance Agenti di Vendita - Primo Trimestre 2026

1. Fatturato per Agente

Il fatturato complessivo del team nel Q1 2026 ha raggiunto **1.408.775 euro**, con una crescita del **24,6%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (1.130.520 euro). Il risultato e' trainato principalmente dai primi due agenti in classifica, che insieme rappresentano la quota piu' rilevante del giro d'affari totale. La performance media per agente si attesta a circa **234.796 euro**.

Il quadro per agente evidenzia situazioni molto eterogenee:

- **Baratti Antonio (1° posto):** 344.558 euro, +21,5% sul Q1 2025. Crescita solida e coerente con il profilo di top performer.
- **Mazzini Giuseppe (2° posto):** 334.700 euro, +47,1% sul Q1 2025. Crescita molto sostenuta, seconda miglior performance assoluta.
- **Rossi Walter (3° posto):** 217.481 euro, +91,8% sul Q1 2025. La variazione anno su anno e' la piu' alta del gruppo, ma va letta con cautela (si veda la sezione margini).
- **Verdi Giuseppe (4° posto):** 192.211 euro, +56,9% sul Q1 2025. Buona crescita in termini relativi, pur con fatturato assoluto nella parte bassa della classifica.
- **Garibaldi Giuseppe (5° posto):** 190.154 euro, **-6,1%** rispetto al Q1 2025. Unico agente, insieme a Rossini, a registrare un calo.
- **Rossini Gioacchino (6° posto):** 129.671 euro, **-28,4%** rispetto al Q1 2025. La contrazione e' significativa e rappresenta l'anomalia piu' critica del trimestre in termini di fatturato.

Il dato di Rossini e' un segnale di allerta: un calo del 28,4% anno su anno, associato a una perdita netta di clienti (si veda la sezione gestione clienti), richiede un'analisi immediata delle cause.

2. Margini per Agente

Il margine lordo totale del team nel Q1 2026 ammonta a **419.041 euro**, con una percentuale media di margine che si colloca intorno al **29,8%** del fatturato aggregato. Quattro agenti su sei risultano "In linea" con il profilo di margine atteso, mentre due presentano un alert "Sotto media".

Agente	Margine Lordo (euro)	% Margine	Alert
Baratti Antonio	138.291	40,1%	In linea
Mazzini Giuseppe	52.515	15,7%	Sotto media
Rossi Walter	35.038	16,1%	Sotto media
Verdi Giuseppe	67.272	35,0%	In linea
Garibaldi Giuseppe	74.551	39,2%	In linea
Rossini Gioacchino	51.374	39,6%	In linea

I due agenti con margini sotto media sono **Mazzini Giuseppe** e **Rossi Walter**. Il caso di Mazzini e' particolarmente rilevante: nonostante il secondo fatturato assoluto del team (334.700 euro), il margine al 15,7% e' il piu' basso di tutti. Questo squilibrio tra volume e redditivita' suggerisce una politica commerciale aggressiva sul prezzo, possibili sconti non controllati o un mix di prodotti/servizi a bassa marginalita'. Rossi Walter, con il 16,1%, si trova in una situazione analoga: la crescita del fatturato (+91,8% anno su anno) potrebbe essere stata ottenuta a scapito della redditivita', puntando su clienti o contratti con condizioni poco favorevoli.

Gli agenti con il miglior equilibrio fatturato-margine sono **Baratti Antonio** (primo per fatturato e primo per percentuale di margine al 40,1%) e **Garibaldi Giuseppe** (margine al 39,2% nonostante un fatturato in calo). Vale la pena notare che gli agenti classificati come "Basso Fatturato / Alto Margine" -- Verdi, Garibaldi e Rossini -- mantengono margini percentuali decisamente piu' sani rispetto ai colleghi ad alto volume.

3. Gestione Clienti

Il portafoglio complessivo del team conta **194 clienti attivi** nel Q1 2026, in leggero aumento rispetto ai 189 del Q1 2025. Nel trimestre sono stati acquisiti **29 nuovi clienti** (media di circa 5 per agente), un segnale positivo sul fronte dello sviluppo commerciale. Il valore medio per cliente a livello aggregato e' di **7.236 euro**.

Clienti attivi e nuove acquisizioni per agente:

- Garibaldi Giuseppe: 40 clienti attivi (il portafoglio piu' ampio), 5 nuovi clienti, nessuna perdita rilevante (-1).
- Mazzini Giuseppe: 35 clienti attivi, 7 nuovi clienti acquisiti (il valore piu' alto del team), -7 clienti persi/inattivi. La perdita netta e' la piu' alta del gruppo.
- Baratti Antonio: 34 clienti attivi, 5 nuovi clienti, -2 clienti persi. Portafoglio stabile e in crescita qualitativa.
- Verdi Giuseppe: 33 clienti attivi, 5 nuovi clienti, -4 clienti persi.
- Rossi Walter: 29 clienti attivi, 4 nuovi clienti, -1 cliente perso.
- Rossini Gioacchino: 23 clienti attivi, 3 nuovi clienti (il valore piu' basso), **+10 clienti persi/inattivi** (il valore piu' critico dell'intero team).

Il dato di **Rossini Gioacchino** e' l'anomalia piu' evidente dell'intero report: a fronte di soli 3 nuovi clienti acquisiti, ha registrato 10 clienti persi o divenuti inattivi nel trimestre. Questo spiega in larga parte il crollo del fatturato (-28,4% anno su anno) e riduce il portafoglio attivo da 33 a soli 23 clienti. Si tratta di una situazione che richiede un intervento urgente, sia per capire le cause della perdita di clientela sia per valutare un piano di recupero.

Sul fronte del valore medio per cliente, Baratti Antonio guida la classifica con **10.134 euro per cliente**, seguito da Mazzini Giuseppe con **9.563 euro**. Garibaldi Giuseppe, pur avendo il portafoglio piu' numeroso, presenta il valore medio piu' basso (4.754 euro), indicando un portafoglio composto prevalentemente da clienti di piccole dimensioni.

4. Sintesi e Insight

Top performer: Baratti Antonio e' il profilo di riferimento del team: primo per fatturato, primo per percentuale di margine, portafoglio clienti stabile e valore medio per cliente elevato. Rappresenta il benchmark verso cui orientare gli altri agenti.

Profili con criticita':

- **Rossini Gioacchino** e' la priorita' critica del trimestre: -28,4% di fatturato, perdita netta di 10 clienti, portafoglio ridotto a 23 unita'. La situazione e' in peggioramento su tutti gli indicatori.
- **Mazzini Giuseppe e Rossi Walter** presentano margini pericolosamente bassi (15,7% e 16,1%). Nel caso di Mazzini, il volume e' alto ma poco redditizio; nel caso di Rossi, la forte crescita del fatturato potrebbe nascondere una qualita' commerciale insufficiente.

Anomalie e trend rilevanti:

- La crescita del +91,8% anno su anno di Rossi Walter e' eccezionale in termini assoluti, ma il margine al 16,1% suggerisce che la crescita sia avvenuta con condizioni commerciali non ottimali.
- Il team nel complesso e' cresciuto in fatturato (+24,6%), ma due agenti su sei sono in calo, il che segnala una distribuzione delle performance non equilibrata.
- La perdita di 10 clienti da parte di Rossini in un solo trimestre e' un outlier che va investigato con priorita'.

Raccomandazioni operative per il Q2 2026:

1. **Attivare un piano di recupero clienti per Rossini Gioacchino.** Analizzare i motivi di abbandono dei 10 clienti persi, definire azioni di retention e valutare se il profilo necessita di affiancamento commerciale o revisione del portafoglio assegnato.
2. **Introdurre controlli sui margini per Mazzini e Rossi.** Definire soglie minime di margine per offerta e contratto, richiedere autorizzazione per sconti oltre una certa soglia. Un fatturato elevato con margine al 15-16% non e' sostenibile nel medio termine.

3. **Valorizzare il modello di Baratti Antonio.** Condividere con il team le pratiche commerciali dell'agente top performer, in particolare la capacita' di mantenere alto il valore medio per cliente e la percentuale di margine.
4. **Sostenere lo sviluppo clienti di Garibaldi.** Nonostante il portafoglio piu' numeroso, il fatturato e' in calo (-6,1%) e il valore medio per cliente e' il piu' basso. Una revisione della qualita' del portafoglio e un focus su clienti con potenziale di crescita potrebbero invertire il trend.
5. **Monitorare mensilmente l'indice clienti persi/acquisiti.** Il saldo netto dei clienti e' un indicatore predittivo del fatturato futuro. Introdurre una reportistica mensile su questo KPI permetterebbe di intervenire prima che i cali si consolidino, come accaduto nel caso Rossini.

Performance per Agente — Performance per Agente

Ranking	Agente	Fatturato Q1	Fatturato Q1 Anno Prec	Var % su Anno Prec	Margine Lordo (€)	% Margine	Alert Margine	Clienti Attivi Q1	Nuovi Clienti	Clienti Attivi Q1 Anno Prec	Clienti Persi/Inattivi	Fatturato Medio x Cliente (€)	N. Fatture	Profilo Agente
1	Baratti Antonio	344.558	283.484	21,5 %	138.291	40,1 %	? In linea	34	5	32	-2	10.134	103	? Top Performer
2	Mazzini Giuseppe	334.700	227.554	47,1 %	52.515	15,7 %	? Sotto media	35	7	28	-7	9.563	97	?? Alto Fatturato / Basso Margine
3	Rossi Walter	217.481	113.389	91,8 %	35.038	16,1 %	? Sotto media	29	4	28	-1	7.499	66	? Criticità
4	Verdi Giuseppe	192.211	122.544	56,9 %	67.272	35,0 %	? In linea	33	5	29	-4	5.825	105	?? Basso Fatturato / Alto Margine
5	Garibaldi Giuseppe	190.154	202.429	-6,1 %	74.551	39,2 %	? In linea	40	5	39	-1	4.754	106	?? Basso Fatturato / Alto Margine
6	Rossini Gioacchino	129.671	181.120	-28,4 %	51.374	39,6 %	? In linea	23	3	33	10	5.638	77	?? Basso Fatturato

Performance per Agente — Performance per Agente

Ranking	Agente	Fatturato Q1	Fatturato Q1 Anno Prec	Var % su Anno Prec	Margine Lordo (€)	% Margine	Alert Margine	Clienti Attivi Q1	Nuovi Clienti	Clienti Attivi Q1 Anno Prec	Clienti Persi/Inattivi	Fatturato Medio x Cliente (€)	N. Fatture	Profilo Agente
														/ Alto Margine

Performance Agenti di Vendita – Q1 2026: Fatturato, Margine Lordo e % Margine

