

Samuele Moriggia

18/06/2019

«Avevo da poco conseguito la Maturità Scientifica ma non riuscivo a trovare un impiego sicuro ». Inizia così la storia di **Samuele Moriggia**, che come ogni giovane appena diplomato è in cerca della sua strada professionale. Samuele ha una passione per la moda, ha stile e classe, e ama comunicare con le persone. Da qui nasce la sua idea di buttarsi nel settore delle vendite.

«Seguendo l'istinto, i miei interessi e le mie attitudini nel 2011 ho trovato un corso che faceva al caso mio, il corso di "[Addetto Vendita](#)" presso il centro di formazione **EnAIP di Domodossola**. Un percorso che ha dato una svolta alla mia vita. Prima come stagista e poi come tirocinante sono entrato nel settore, lavorando in un negozio che vendeva brand esclusivi e marchi prestigiosi. Ho lavorato lì circa quattro anni, fiancheggiato da un responsabile che mi ha trasmesso tutti i segreti del mestiere, accompagnandomi alle migliori fiere di moda, come Pitti e tante altre».

Ma la vera svolta arriva a 24 anni, quando Samuele decide di diventare **imprenditore**, aprendo la "**Boutique de la Place**" nel centro storico di Domodossola, un negozio di abbigliamento di tendenza. Oggi, a 27 anni, Samuele è un **esperto di fashion e di style**, consiglia l'outfit giusto per ogni occasione e sa tutto su collezioni e trend.

Ma non solo, dopo la Qualifica ottenuta in EnAIP da giovane, vi ha fatto ritorno da adulto, questa volta però è salito in cattedra, come **formatore di tecniche di confezionamento e visual merchandising**, sia nel corso di "Addetto Vendita" che lui stesso ha frequentato, sia nel corso di "[Operatore ai Servizi di Vendita](#)", dove prepara gli allievi più giovani a diventare shop assistant di successo.