



Il settore del porta a porta non conosce crisi, con l'aumento di incaricati del 17% annuo

# Una via per mettersi in gioco

## Oltre 26 mila opportunità di lavoro dalle vendite dirette

DI SABRINA IADAROLA

**O**ccorre essere spigliati, corretti, educati. Avere buona dialettica. Organizzare un piano di lavoro. Saper rispondere alle domande del cliente. Le caratteristiche del venditore «porta a porta» si basano su poche, semplici regole, e tanta buona volontà, per chi vuol mettersi in gioco. Visto che le opportunità nelle vendite dirette non mancano, anzi crescono. Per il 2018 sono almeno 26mila secondo le associazioni del settore. «E' una tipologia di lavoro che richiede formazione conti-

nua e che si basa su referenze e contatti diretti, che oggi viaggiano (o si incrementano) anche tramite internet e i social», precisa Giovanni Paolino, presidente Avedisco. «Grazie alla miniripresa che si intravede, le vendite stanno acquistando spazio maggiore, attirando ovviamente più lavoratori», +17% di incaricati alle vendite all'anno. Impegnati in ambiti come l'alimentare-nutrizionale, che secondo Avedisco quest'anno è stato il più rappresentativo con un fatturato di oltre 396 milioni di euro (+10,44% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). A cui

fanno seguito Cosmesi e accessori moda (quasi 44 milioni di euro) e beni durevoli (quasi 29 milioni di euro). Da sottolineare anche la grande crescita delle vendite di Servizi (+54% per oltre 6 milioni di euro), con picchi maggiori nelle aree decentrate, o periferiche. Trend confermati anche da Univendita, le cui aziende associate nel 2016 hanno fatturato oltre 1,6 miliardi di euro (+2,5% rispetto all'anno precedente) sui 3,6 miliardi di euro della vendita diretta in Italia, secondo i dati elaborati da Format Research. Tra i 156 mila venditori della rete Univendita, c'è chi propo-

ne elettrodomestici bussando alla porta degli italiani, chi illustra le novità dei cosmetici nei salotti, chi propone surgelati che verranno consegnati a casa, chi progetta e vende viaggi su misura. A prescindere dai valori su cui si fonda la vendita a domicilio, e cioè la capacità di costruire un rapporto di fiducia con i clienti e la competenza nel presentare un prodotto di qualità «pensando al venditore porta a porta quello che spesso si sottovaluta», spiega Ciro Sinatra, presidente Univendita, «è la possibilità di considerarlo non solo un lavoro temporaneo o transitorio, ma un'occupazio-

ne stabile». E sicuramente una valida alternativa per chi ha difficoltà a ricollocarsi nel mercato del lavoro. «Le nostre aziende vivono in quanto hanno venditori bravi e professionali. Grazie ai programmi di formazione gratuiti e garantiti, e considerando che non ci sono barriere di ingresso per l'età, una persona over 40 -50 ha enormi potenzialità in questo lavoro. Anzi», conclude Sinatra, «forse ha meno energia, ma ha più buon senso, maggiore attenzione e capacità di comprendere l'interlocutore, aspetti che rendono la persona una valida risorsa».

### Le opportunità nelle aziende associate Univendita

Azienda	Figure	Area geografica	Contatti
AMC Italia	• 1.600 incaricati alle vendite part-time e a tempo pieno	Tutta Italia	N. verde 800.011.046 Tel. 02.575481 Fax 02.8253293 personale@amcitalia.it
Avon Cosmetics	• 4.000 incaricati alle vendite • 500 capogruppo • 40 responsabili di zona	Tutta Italia	N. verde 800.824.013 www.avon.it hrecruitment@avon.com
bofrost* Italia	• 100 operatori di vendita • 150 promoter	Tutta Italia	www.bofrost.it selezione@bofrost.it
CartOrange	• 150 consulenti per Viaggiare part-time e a tempo pieno	Tutta Italia	Tel. 02.58321772 (int. 1) www.consulentediavaggio.it ufficioselezione@cartorange.com
Conte Ottavio Piccolomini	• 100 operatori di vendita	Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Liguria, Toscana	Tel. 02.58018575 hr@wivitalia.it
Dalmesse Italia	• 900 incaricati alle vendite part-time e a tempo pieno • 80 capogruppo • 30 responsabili di zona	Tutta Italia	Tel. 0823.513028 www.dalmesseitalia.it info@dalmesseitalia.it
Fi.Ma.Stars	• 700 incaricati alle vendite • 50 capogruppo	Tutta Italia	Tel. 0332.890221 www.fimastars.it info@fimastars.it
Jafra Cosmetics	• 1.000 consulenti di bellezza • 30 capogruppo e agenti	Tutta Italia	N. verde 800.661.333 Tel. 0331.859757 info@jafra.it
Lux Italia	• 110 incaricati alle vendite • 15 agenti territoriali	Tutta Italia	N. verde 800.277.540 www.lux-italia.com carriera@lux-italia.com
Nuove Idee	• 50 incaricati alle vendite part-time e a tempo pieno • 5 responsabili di zona	Tutta Italia	Tel. 035.592843 info@nuoveidee.com
Tupperware Italia	• 1.800 dimostratrici • 220 capogruppo	Tutta Italia	N. verde 800.821.053 Tel. 02.722271
UNIQUEpels	• 500 incaricati alle vendite • 70 team leader • 20 area manager	Tutta Italia	N. verde 800.960.313 Tel. 0461.530000 www.uniquealtacosmesi.com info@uniquealtacosmesi.com
Vast & Fast	• 1.350 incaricati alle vendite part-time e a tempo pieno • 450 capogruppo • 90 responsabili di zona • 15 capo Area	Tutta Italia	Tel. 0445.370186 www.xira.it job@vastfast.it
Vorwerk Contempora	• 2.400 incaricati alle vendite • 100 team leader	Tutta Italia	N. verde 800.841.811 www.contempora.it
Vorwerk Folletto	• 900 incaricati alle vendite	Tutta Italia	N. verde 800.014.457 www.folletto.it
Witt Italia	• 1.000 incaricati alle vendite part-time e a tempo pieno • 50 responsabili di zona	Tutta Italia	N. verde 800.231.439 www.witt.it info@witt.it
<b>Totale opportunità di lavoro</b>	<b>• 18.575 posizioni</b>	--	--

continua a pag. 44