

Il Sole 24 ORE

VENDITE DIRETTE

Il porta a porta seduce i millennials

Tool digitali per attrarre nuovi talenti - In ascesa beauty e alimentare

Marta Casadei

■ Sono passati più di settant'anni da quando Raymond Kroc, girando in macchina gli Stati Uniti, vendeva i frullatori della Prince Multimixer passando di tavola calda in tavola calda (salvo poi imbattersi nel McDonald's Bar-B-Q di San Bernardino, California, e costruire un business multimiliardario). Eppure il mestiere di venditore non è andato perduto, né è rimasto agli anni Cinquanta: si è evoluto, lasciandosi alle spalle le pesanti valigie piene di spazzole o rosetti, e ha abbracciato le nuove tecnologie. Ed è tornato ad allettare i giovani, magari alla ricerca di un primo impiego.

A tracciare un quadro aggiornato del settore - che nel 2016, secondo Seldia, in Italia contava 546.400 venditori a domicilio, per un totale di 2,7 miliardi di euro di ricavi - sono le associazioni di

invece, la forza vendita femminile pari al 65%.

È un mestiere trasversale, anche per età: la fascia che accoglie il maggior numero di venditori (57%) delle aziende Univendita è quella 25-49 anni, seguita dagli over 50 (27%) e dagli under 25 che rappresentano il 16% del totale.

I giovani sono sempre più interessati a questa professione, che permette di iniziare a lavorare autonomamente. E che, proprio grazie ai nuovi ingressi, si sta rinnovando. «Il 60% delle nostre presentatrici appartiene alla categoria delle millennials, con un'età compresa tra i 18 e i 35 anni - fanno sapere da Avon, colosso del beauty a domicilio con oltre 50 mila venditrici in Italia. L'azienda si è adattata a questo cambio generazionale, implementando una serie di nuovi strumenti digitali».

Il beauty è un segmento in rapida crescita sul fronte delle vendite dirette: nel 2017 Avedisco ha registrato un +3,8% dei ricavi di prodotti "beauty e accessori moda" a quasi 59 milioni di euro, mentre per Univendita la crescita è stata del 2%. In termini di incremento di fatturato è superato solo dal settore alimentare: nel 2017 i ricavi del food sono saliti del 2,5% per Univendita e dell'11,4% per Avedisco.

In una società oggi sempre più abituata all'home delivery gestito via app, anche il segmento delle vendite a domicilio di prodotti alimentari puntano sul binomio giovani-nuove tecnologie: «Il nostro venditore Millennial - dicono da bofrost*, azienda che vende surgelati e in Italia conta 2360 collaboratori - è abile nell'utilizzo dei social media e dei nuovi sistemi di comunicazione, attraverso i quali contatta i propri clienti». Anche l'accesso alla professione avviene via web: le candidature (la maggior parte delle aziende non cerca personale con esperienza), possono essere inviate via email o caricate online.

I guadagni? Spesso su provvigione, come in Avon (inquadramento: incaricate alla vendita Diretta, ex legge 173/2005), oppure con una serie di premi di rendimento che integrano la retribuzione contrattuale garantita, come in bofrost* (inquadramento: operatori di vendita, ex Ccnl commercio).



Presentatrici 2.0 Internet e gli smartphone sono uno strumento con cui mantenere i contatti diretti con i clienti

LE FORZE IN CAMPO

Univendita e Avedisco, le principali associazioni italiane del settore, nel 2017 hanno impiegato oltre 400 mila persone

aziende di vendita diretta, i cui dati sono in crescita. Gli addetti delle imprese associate a Univendita nel 2017 hanno toccato le 158.700 unità, in crescita di circa due mila unità rispetto al 2016. L'associazione con i propri ricavi -1,7 miliardi nel 2017, in salita del 1,8% rispetto al 2016 - assorbirebbe il 46% del valore delle vendite "porta a porta" in Italia (fonte: Format Research), ma non è l'unica: Avedisco raggruppa 38 aziende con un fatturato complessivo di 703 milioni di euro e una forza vendita che nel 2017 ha toccato le 25 mila unità, in salita del 5% rispetto all'anno precedente. In totale, quindi, per le due associazioni principali di imprese della vendita a domicilio nel 2017 sfiora le 410 mila unità.

La vendita a domicilio è una professione praticata perlopiù da donne, ma è sempre maggiore il numero degli uomini che intraprendono questo percorso: secondo Univendita nel 2017 le donne hanno assorbito il 91% del totale dei venditori, contro il 92% dell'anno prima. Per Avedisco,

Le aziende

Avon

FIGURE RICERCATE: PRESENTATRICE

LA CANDIDATURA: può essere avanzata sia online sia offline. Si può fare richiesta sul sito dell'azienda, compilando l'apposito form nella sezione "diventa presentatrice", oppure si può entrare in contatto con l'azienda durante le giornate dedicate alla ricerca di nuove presentatrici, che vengono organizzate nelle varie città d'Italia.

I REQUISITI: aver compiuto 16 anni. Nel caso di aspiranti presentatrici minorenni, tuttavia, serve l'autorizzazione firmata dai genitori.

IL CONTRATTO: le presentatrici Avon sono inquadrate giuridicamente come Incaricate alla Vendita Diretta al Domicilio del Consumatore, disciplinata dalla Legge 173/2005. Si tratta di un'attività di lavoro occasionale, compensata con provvigioni calcolate sulle vendite.

LA CARRIERA: Dalla vendita a domicilio si passa alla gestione di un network di presentatrici. www.avon.it

bofrost*

FIGURE RICERCATE: VENDITORI E PROMOTER

LA CANDIDATURA: ci si può candidare online nella sezione "lavora con noi" del sito oppure inviare il CV a selezione@bofrost.it. Se nella filiale di interesse c'è una posizione aperta, il candidato sarà contattato per un colloquio.

I REQUISITI: la patente B. Non è necessaria esperienza pregressa nel campo delle vendite, mentre si valuta positivamente la predisposizione alla relazione con il cliente.

IL CONTRATTO: assunzione come operatore di vendita, ruolo disciplinato dal Contratto Collettivo Nazionale Terziario Distribuzione e Servizi - Commercio. La retribuzione contrattuale garantita è distribuita su 14 mensilità e integrata da un Sistema Retributivo che premia il rendimento di ciascuno.

LA CARRIERA: Il venditore può diventare tutor, cui spetta il compito di formare altri venditori, e poi responsabile di unità locale. www.bofrost.it

CartOrange

FIGURE RICERCATE: CONSULENTI DI VIAGGIO

LA CANDIDATURA: può essere inviata online nella sezione "lavora con noi" del sito www.consulentidiviaggio.it. I profili più interessanti verranno selezionati per un colloquio nella sede di CartOrange più vicina. Se viene ritenuto idoneo, il candidato partecipa a un corso di formazione organizzato dall'Academy interna all'azienda.

I REQUISITI: diploma di scuola media superiore o laurea; amare i viaggi e aver viaggiato; capacità organizzativa; attitudine all'uso di tecnologie.

IL CONTRATTO: l'inquadramento è quello del consulente per Viaggiare, in base alla legge 173/2005 che disciplina gli incaricati alla vendita diretta. L'attività può essere svolta part-time o full-time ed è remunerata a provvigioni.

LA CARRIERA: CartOrange prevede un piano carriera diverso per ciascun consulente, con scatti previsti al raggiungimento di obiettivi di vendita. www.cartorange.it