

	Italia
Data	28-02-2019
Testata	Studiocataldi.it
Titolo dell'articolo	Avedisco, fra incaricati vendita diretta 63% è donna
Short Summary	Vendita Diretta e Donne



Avedisco, fra incaricati vendita diretta 63% è donna



Roma, 27 feb. (Labitalia) - La vendita diretta, nel mercato economico italiano, è un settore dinamico, inclusivo e meritocratico che contribuisce a ridurre il divario di genere nel mondo del lavoro. In occasione della Festa della donna Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) rende noti i dati relativi al numero di donne che lavorano nel settore della vendita diretta in Italia, Europa e mondo. All'interno delle 38 associate Avedisco la percentuale femminile rappresenta il 63% del totale, per un valore assoluto di quasi 158.000 incaricate alle vendite. Un dato rilevante a dimostrazione del fatto che il settore risulta congeniale per coloro che aspirano a una carriera lavorativa ma che non vogliono trascurare famiglia, hobby o aspirazioni personali. Un dato che si riflette anche a livello europeo dove la presenza femminile della forza vendita si attesta al 78%, con 11.700.000 incaricate (Fonte Seldia), mentre a livello mondiale (Fonte Wfdsa) la percentuale si attesta al 74% ovvero 86.580.000 di incaricate. In un momento particolare per l'economia mondiale, la vendita diretta sostiene l'imprenditorialità femminile attraverso un modello di business flessibile e orientato al raggiungimento degli obiettivi preposti. In particolare, il settore rappresenta un'opportunità per giovani donne che stanno concludendo o hanno concluso il percorso di studi o per coloro che si trovano in una situazione di incertezza dovuta alla mancanza di opportunità lavorative. Lo conferma Glenda Meniconi, giovane incaricata alle vendite dell'azienda Fresco di Irinox, che racconta: "Ho quasi 27 anni e sto frequentando il corso di specializzazione in Marketing. La vendita diretta mi permette di conciliare studio e lavoro, per questo la consiglio a tutte le ragazze che desiderano avere un'indipendenza economica pur frequentando un percorso di studi. Quello che apprezzo di più del mio lavoro è che posso

organizzarmi nelle tempistiche, pormi i miei obiettivi e nel frattempo crescere a livello lavorativo. È un settore che mi consente di entrare in contatto con persone sempre diverse, viaggiare e se fatto con impegno anche ottenere una stabilità economica". La storia di Simona Formica, incaricata alle vendite dell'azienda Herbalife Italia, riflette quella di molte altre colleghe donne: "Ho iniziato a lavorare nel mondo della vendita diretta a 37 anni, perché insoddisfatta del mio lavoro di direttore d'albergo. Ho vissuto sulla mia pelle la discriminazione in quanto donna e mamma poiché, nonostante l'impegno, le ore di lavoro e l'esperienza ero retribuita meno dei miei colleghi uomini. Con la vendita diretta ho avuto la possibilità di un'ascesa sia sociale che economica in un settore dove non esistono differenze di genere, dove ci si sente accettate e si può raggiungere l'indipendenza. Questo credo sia un valore inestimabile. Alle giovani ragazze che si avvicinano a questo mondo consiglio di avere fiducia in se stesse, di credere nelle proprie capacità e nei propri sogni perché la vendita diretta ti permette di farlo".