

Tu - 17/01/2008 - pag. 60

Il lavoro ideale se il commercio ti attira

Grazie a me fai SHOPPING a casa tua

Fondotinta e fard, ma non solo. La venditrice a domicilio propone anche piccoli elettrodomestici, prodotti alimentari e per l'igiene

Testi di Lorenza Bassis



MONTI



Emanuela Riso, 26 anni, venditrice a domicilio di Luisago (Co).

“ Sin da bambina sono stata attratta dal mondo del make-up. Volevo aprire una profumeria, ma servivano troppi soldi. Così dopo la maturità linguistica per un po' di tempo ho fatto l'impiegata. Però quando un'amica mi ha parlato del lavoro di venditrice per conto di un'azienda cosmetica, ho subito contattato un noto marchio,

che mi ha proposto di collaborare. Il mio compito consiste nel proporre i vari prodotti alle clienti. Prima distribuisco i cataloghi ad amiche e conoscenti; poi organizzo le dimostrazioni a domicilio: chi deve comprare un fondotinta o un fard, vuole prima testarlo. Sono felice della mia scelta perché mi consente di guadagnare bene grazie alle provvigioni, ma anche di gestire il mio orario. Sono impegnata quattro ore al giorno e non devo rinunciare ad andare in palestra e a stare con mio marito. Non escludo però di dedicare più tempo alla professione, per avere chance di carriera. ”



L'ACCESSORIO TECNO

Il navigatore satellitare è uno strumento utile per la venditrice che, quando deve raggiungere i clienti, ha bisogno di trovare velocemente la strada. Questo modello tascabile ViaMichelin Navigation X-960 New edition (169 €) è adatto, oltre che in auto, anche per un uso pedonale.

SE VUOI PROVARCICI ANCHE TU

Secondo l'Avedisco, l'Associazione che rappresenta le aziende di vendita diretta (www.avedisco.it), i venditori in Italia sono 214.000. Il settore gode di buona salute: nei primi sei mesi del 2007 il fatturato è cresciuto del due per cento rispetto all'anno scorso.

CORSI E DOTI

Per svolgere questo lavoro ti basta il diploma di terza media. Sarà l'azienda a cui ti rivolgi a proporti un corso trimestrale di formazione sulle tecniche di vendita. Ma contano anche le doti personali: la venditrice ideale è una persona comunicativa, disponibile e carica di

entusiasmo. Su www.avedisco.it trovi l'elenco delle aziende, divise per settore merceologico: cosmetici, accessori per la casa, alimentari, prodotti per la pulizia. Puoi candidarti telefonicamente o attraverso il sito.

I TUOI GUADAGNI

Sei retribuita a provvigione, ovvero percepisci una percentuale sulle vendite, che va dal 15 al 40 per cento a seconda dell'azienda. Se guadagni più di 5000 euro lordi all'anno, devi aprire la partita Iva. Se però fai carriera, diventando responsabile di area, vieni assunta e ricevi uno stipendio di circa 2000 euro netti.