

	Italia
Data	12-11-2019
Testata	Cinquecolonne.it
Titolo dell'articolo	Trovare lavoro a 50 anni: le opportunità della Vendita Diretta
Short Summary	Vendita Diretta: non è mai troppo tardi per rimettersi in gioco

CINQUECOLONNEMAGAZINE

Trovare lavoro a 50 anni: le opportunità della Vendita Diretta

Serena Bonvisio | 11/11/2019

👍 Mi piace 0 🐦 Tweet



Trovare lavoro a 50 anni? Con la **Vendita Diretta** si può. Mentre il mondo del lavoro dimostra una difficoltosa apertura nei confronti di un target senior, i numeri della Vendita Diretta provano l'esatto contrario: gli Incaricati alla Vendita delle Aziende Associate AVEDISCO over 45 sono quasi 130 mila, ovvero il 53% del valore complessivo su un totale pari a quasi 242.000 Incaricati. Nello specifico, il 29% degli Incaricati alla Vendita AVEDISCO si colloca nella fascia d'età dai 45 ai 54 anni, il 17% tra i 55 e i 64 e il 7% dai 65 in su.

La Vendita Diretta: un settore che non conosce crisi

Il settore della **Vendita Diretta** procede in controtendenza rispetto al trend generale: le 41 Aziende Associate AVEDISCO generano occupazione e chiudono il primo semestre con una crescita del 4,65% del numero degli Incaricati, offrendo una significativa opportunità anche a tante persone che si ritrovano a dover cercare lavoro in età matura. Si tratta di un settore dinamico, in continua evoluzione, che "ascolta" le esigenze dell'individuo. Flessibilità, autorealizzazione e meritocrazia sono i valori di un modello di business che apre le sue porte anche a tutti coloro che ritengono di essersi ormai preclusi qualsiasi possibilità di carriera.

La formazione degli incaricati alla Vendita Diretta

Sia che si tratti della necessità forzata di un ricollocamento o del desiderio di reinventarsi professionalmente, rimettersi in gioco non è semplice: per questo le Aziende Associate AVEDISCO offrono continua formazione a tutti gli Incaricati al fine di supportare al meglio il loro inserimento all'interno delle logiche commerciali e aziendali. Le competenze richieste sono impegno, empatia, capacità di ascolto e attitudine al problem solving per creare nuove relazioni e realizzarsi nel mondo della **Vendita Diretta**. Tra i professionisti del settore oggi vi sono numerosi ex manager d'azienda che hanno deciso di dare una svolta alla propria carriera, donne casalinghe che hanno sentito il bisogno di arrotondare le entrate familiari e ampliare i propri orizzonti relazionali, mamme che hanno abbandonato un impiego in ufficio per poter gestire in autonomia il rapporto tra orario lavorativo e tempo libero.