

MONTICELLO Ha 42 anni, è mamma di due bambini ed ha vinto il premio «Avedisco». I suoi colleghi: «Grande abilità»

«Io, Antonella, la venditrice porta a porta più brava d'Italia»

MONTICELLO Iniziare un lavoro perchè si ha tempo libero e necessità di un'altra entrata, trovarsi bene, appassionarsi e dopo qualche anno e parecchi soldi, ottenere un premio come «miglior venditrice porta a porta 2007».

È la storia di **Antonella Saini** (nella foto), 42 anni, di Monticello, madre di due figli, che è stata nominata vincitrice del premio Avedisco 2007. L'Avedisco è l'associazione che raggruppa le principali aziende della vendita diretta in Italia, nomi del calibro di Tupperware e Folletto, e che richiede ai propri associati particolari requisiti di professionalità e preparazione.

Antonella ha ritirato il riconoscimento durante l'ultimo premio nazionale al Westin Palace Hotel di Milano. Ha ricevuto il premio dalle mani del presidente Avedisco, **Luca Pozzoli** una pergamena come «venditore dell'anno» per essersi distinta, nel 2007, come migliore incaricata alla vendita porta a porta: «Una persona straordinaria -ha detto il presidente Poz-

zoli durante la premiazione- che con gentilezza, organizzazione e meticolosità consiglia ai clienti la scelta degli articoli. Caratteristica che le hanno permesso di contraddistinguersi come migliore venditrice dell'anno grazie alle sue doti di impegno e professionalità».

Antonella Saini lavora per la ditta Nuove Idee di Stezzano (Bergamo), che in franchising trat-

tata materassi in lattice, reti a doghe in legno e articoli in lana merinos. «Ho iniziato circa sei anni fa - racconta Antonella - dopo aver letto un'inserzione su un giornale. Avevo bisogno di una nuova entrata e disponevo di tempo libero, quindi mi sono buttata. Durante il colloquio l'azienda si è dimostrata seria, d'altronde è sul mercato da vent'anni e quindi ho deciso di

iniziare. Ho cominciato contattando alcuni parenti, la zia, la cugina. Il lavoro non si svolge porta a porta, ma tramite il passaparola. Se un cliente si trova bene ed è soddisfatto del servizio e del prodotto proposto chiedo dei nominativi

di persone che potrebbero essere interessate e fisso degli appuntamenti».

L'attività man mano si è consolidata e «dopo i primi sei mesi fatti nel tempo libero ho deciso di dedicarmi a tempo pieno. Ho ricavato delle belle soddisfazioni, anche sotto il profilo economico. Se si riescono a fare oltre dieci vendite al mese si possono portare a casa anche dai tre ai quattromila euro. Certo non si deve mai mollare». Il premio è il suggello all'impegno quotidiano: «Le rendiamo omaggio - ha detto ancora il presidente Avedisco Luca Pozzoli- perchè ha saputo dimostrare che la forza di volontà non ha limiti e che, credendoci, tutti i risultati sono a portata di mano. È l'orgoglio della vendita diretta».

Lorenzo Perego