

	Italia
Data	17-01-2022
Testata	Italiaoggi.it
Titolo dell'articolo	Per lavorare basta bussare: decine di migliaia di opportunità nelle vendite dirette
Short Summary	Offerte di lavoro attive e posizioni aperte tra le Aziende Associate AVEDISCO



Le occasioni di impiego nel 2022 messe sul piatto dalle aziende Avedisco e Univendita

Per lavorare basta bussare

Decine di migliaia di opportunità nelle vendite dirette

Sono decine di migliaia le opportunità di lavoro offerte anche per il 2022 dalla vendita diretta, che a dispetto della pandemia si conferma un settore forte e dinamico, apprezzato dagli italiani sia in termini di occasione di impiego, sia come stile di consumo. Lo attestano i dati dei primi nove mesi del 2021 resi noti da Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, che con le sue 39 aziende associate, ha registrato un fatturato di oltre 531 milioni di euro per una crescita del +5,74% rispetto ai primi nove mesi del 2020.

Nei primi nove mesi dell'anno sono quasi 11.000 gli incaricati che hanno scelto di entrare a far parte del mondo Avedisco, numeri in aumento del 3,5%, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno e che portano il numero totale degli incaricati a oltre 320.000. Ancora più incoraggianti i risultati messi a segno nel primo semestre del 2021 dalle aziende associate a Univendita (con un fatturato di 1,3 miliardi di euro, circa 160mila addetti e 12 milioni di clienti) che hanno registrato un +19,1% rispetto allo stesso periodo del 2020, trend che dovrebbe confermare una buona crescita anche per la seconda parte dell'anno.

Dal settore dei cosmetici a quello alimentare, e ancora elettrodomestici, prodotti per la casa e viaggi, la vendita a domicilio vede coinvolti tutti i settori merceologici. E tutte le categorie «professionali», offrendo l'opportunità di fare il lavoro sempre sognato, odi reinserirsi nel mercato del lavoro o ancora di arrotondare con un impiego part-time le entrate familiari. «Ciò che noi offriamo», spiega il presidente di Univendita **Ciro Sinatra**, «è l'opportunità di cimentarsi in un settore che avverte chiaramente la ripresa, in cui l'elevata qualità dei prodotti proposti non può prescindere dal fattore umano, elemento fondamentale che oggi viene accompagnato anche dall'uso delle tecnologie digitali, per comunicare costantemente con il cliente e proporre di volta in volta un'offerta personalizzata che si adatti perfettamente alle esigenze da esso espresse».

La figura del venditore a domicilio necessita, infatti, di specifiche attitudini, a partire dalla disposizione alla relazione interpersonale, all'impegno, a capacità gestionali e tecniche, ma anche curiosità e determinazione. Autonomia, flessibilità e adattabilità sono caratteristiche che completano il profilo professionale. «In un contesto complesso come quello attuale, la vendita diretta rappresenta una professione che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro

che desiderano gestire il proprio tempo, avendo soddisfazioni lavorative, ma soprattutto personali», sottolinea Giovanni Paolino, presidente di Avedisco.

«Il bilancio positivo per la vendita diretta conferma che i consumatori continuano a darci la loro fiducia riconoscendo la qualità dei nostri prodotti, la professionalità e il valore dei servizi forniti dagli incaricati alle vendite e dalle aziende associate». Per rendere il proprio rapporto con i consumatori ancora più trasparente e tutelato, entrambe le Associazioni alla fine del 2021 hanno aggiornato i propri codici etici, recependo le indicazioni in tal senso provenienti dalle federazioni europee di riferimento. Sia Avedisco sia Univendita hanno adottato, già dalla loro formazione, un codice dei valori in cui sono enunciati i diritti e i doveri e le conseguenti responsabilità etico-sociali alla cui osservanza sono tenuti sia le imprese associate sia i loro incaricati alle vendite.