

	Italia
Data	01/03/2024
Testata	Laragione.eu
Titolo dell'articolo	8 marzo: vendita diretta opportunità al femminile, donna 68,5% incaricati vendite
Short Summary	Vendita Diretta, un'opportunità al femminile: a confermare la tendenza sono i dati diffusi da AVEDISCO e le testimonianze di due Incaricate alle vendite.



## 8 marzo: vendita diretta opportunità al femminile, donna 68,5% incaricati vendite

**R**oma, 1 mar. (Labitalia) – Le donne abbracciano la vendita diretta: da anni, il settore vede infatti una notevole presenza femminile, rappresentata da donne di generazioni diverse. A confermare la tendenza, in occasione della Giornata internazionale della Donna, sono i dati diffusi da Avedisco – Associazione vendite dirette servizio consumatori, relativi alle sue aziende associate: su un totale di oltre 345.000 incaricati alle vendite oltre 236.000 sono donne.

L'alta percentuale femminile nel settore della vendita diretta dimostra come questo modello di business sia in sintonia con le esigenze delle lavoratrici moderne, che cercano flessibilità e autonomia per una sinergia vincente tra vita familiare e lavoro. Il settore rappresenta infatti un'opportunità concreta di impiego, attraverso un sistema dinamico e in costante evoluzione, capace di adattarsi positivamente ai mutamenti e alle priorità contemporanee. Inoltre, la vendita diretta emerge come un ecosistema meritocratico, privo di barriere legate al genere, all'età o alla nazionalità: il divario retributivo tra i sessi, purtroppo ancora presente in molte sfere lavorative è assente nel settore, che rappresenta un terreno fertile per il talento, dove le opportunità si basano sul merito individuale anziché su stereotipi preconfezionati.

Anche a livello europeo e mondiale, l'importante presenza femminile nel settore è confermata dai dati diffusi da Seldia e Wfdsa per il 2022. In Europa, le donne rappresentano l'82% della forza lavoro, oltre 10 milioni di Incaricate alle Vendite, mentre nel mondo la percentuale è del 71%, oltre 81 milioni di donne coinvolte.

Opportunità di impiego concrete in un sistema trasversale in continua evoluzione, rendono il settore della vendita diretta una scelta attraente per le donne di tutte le età. A testimonianza dell'impatto reale di questa professione, l'esperienza di Greta, giovane incaricata alle vendite presso l'azienda associata Pef, e Claudia, incaricata alle vendite Pm-International.

**Say What?**

**Press Agency – AVEDISCO**

“Il mio ruolo di incaricata alle vendite rappresenta la mia seconda attività lavorativa. Attualmente, sono impiegata nell'ufficio vendite di una piccola azienda specializzata in materiale chirurgico nel campo dell'oculistica e la vendita diretta occupa degli spazi ben definiti della mia giornata, che riesco a ritagliarmi grazie alla flessibilità di questa attività. L'incredibile percorso di crescita professionale e personale della mia mamma è stata la mia fonte d'ispirazione. La vendita diretta è diventata la mia scelta non solo per acquisire conoscenze pratiche, ma anche per imparare da individui straordinariamente competenti”, afferma Greta D'Amelio, incaricata alle vendite di Pef Italia.

“Mi sono immersa in un contesto coinvolgente e stimolante, caratterizzato da un lavoro di squadra straordinario. Le relazioni instaurate con colleghi di entrambi i sessi sono intrise di una crescita collettiva genuina, libera da invidie o rivalità, poiché il successo di uno si traduce nel successo di tutti. Si tratta senza dubbio di una carriera meritocratica, che ti consente di avanzare professionalmente sulla base dei propri obiettivi e successi, sia che tu sia uomo o donna, giovane o di un'età più matura. Ritengo che per le giovani donne, intraprendere un percorso simile sia fondamentale per il proprio sviluppo professionale”, aggiunge.

“La mia è una storia familiare straordinaria. Nel febbraio del 2009, ho varcato la soglia di un meraviglioso universo: la vendita diretta. Nonostante avessi sempre svolto lavori che amavo, come gestire un'azienda con mio marito e lavorare in uno studio legale, ho sentito la necessità di fare una scelta importante e concentrarmi sulla mia famiglia. Lasciare il mio lavoro tradizionale per dedicarmi alla vendita diretta mi ha regalato la libertà di trascorrere più tempo con i miei figli. È stata una svolta positiva: gestire quattro figli è sempre una sfida, ma grazie alla flessibilità di questo settore ho trovato un equilibrio che rispecchia i miei ritmi”, racconta Claudia Spertini, incaricata alle vendite di Pm-International e Silver president.

“Nella vendita diretta, non ci sono limiti prestabiliti; sei tu a decidere quanto e quando lavorare. Pur richiedendo eccellenza, disciplina, costanza e attitudine, considero questo lavoro come il più gratificante per una donna, perché offre indipendenza e parità fra i generi. Molte donne mature, quando raggiungono la pensione, si sentono confinate tra le mura domestiche, ma la vendita diretta offre uno stimolo costante, consentendo di rimanere in contatto con le nuove generazioni”, spiega.

“Interagendo con i giovani, si mantiene la mente elastica, vivendo in un ambiente dinamico e appagante. Un ulteriore aspetto di grande valore per me è il fatto che questa attività sia tramandabile di generazione in generazione: infatti, sia mio figlio che mia figlia hanno scelto di unirsi a me in questa straordinaria avventura imprenditoriale, trovandovi immense gratificazioni personali”, conclude.

**Say What?**

**Press Agency – AVEDISCO**