

Arruzzoli vende la bellezza

«Si è avverato un sogno»

È diventata un'ottima presentatrice di cosmetici

— CERRO MAGGIORE —

«**A**VEVO una ditta ben avviata. Poi, tra il mercato che era in calo e gli impegni di famiglia in crescita, ho deciso di cambiare vita e di trasformare in realtà un sogno». Mirella Arruzzoli, 44 anni, tre figli, residente a Cerro Maggiore, da quattro anni ha cambiato totalmente la sua vita. Non solo quella lavorativa, come racconta, «ma tutto il modo di vivere la quotidianità». Mirella è entrata in Avon, multinazionale dei cosmetici, ed oggi è una delle 150 presentatrici della zona 185, quella che comprende tutto l'Altomilanese, ma lei opera essenzialmente tra Cerro Maggiore, Cantalupo, Legnano e Rescaldina. «La mia azienda — continua Mirella — produceva tacchi per calzature. Un po' il mercato, un po' altre motivazioni, a un certo punto ho deciso di cambiare. Mi sono detta: "Se devo dare una svolta alla mia vita, tanto vale coronare un sogno che coltivo da sempre". Sì, perché Mirella, fin da piccola, ha sempre desiderato diventare un'estetista. Non era però mai riuscita a portare a compimento questo sogno. Fino al 2003 quando, grazie a un'amica che già lavorava per Avon, si è innamorata della vendita porta a porta. «Avon e i suoi prodotti li conoscevano già da tempo — racconta —. Ottimi prodotti, che da anni utilizzo sia per me sia per i miei familiari. Una mia amica mi ha invitato a partecipare a un corso di formazione dell'azienda. Ho subito deciso di mettermi in gioco. Fare la presen-

tatrice Avon mi fa sentire bene. I corsi di formazione (uno al mese, ndr) mi danno stimoli e ampliano costantemente le mie competenze in ambito di cosmesi, prodotti per il corpo, accessori per il tempo libero. Ho trovato la mia strada e mi sento realizzata». «La vita inizia a 40 anni», recita un vecchio adagio. La incontriamo a Cantalupo, in via Regina Margherita. Tra gli striscioni bianchi dei residenti che chiedono lo stop al transito continuo dei camion. «È un problema sentito in questa zona — dice —. Quando sono dalle amiche e dalle clienti che abitano in queste zone per una dimostrazione, mi fanno sempre il punto della situazione».

MIRELLA è a casa di Franca, un'amica che sta imparando il mestiere in vista di intraprendere da sola la "strada Avon". «È formidabile — dice Franca —. Non solo perché conosce perfettamente i prodotti e gli accessori che propo-

ne, ma perché ha una pazienza fuori dal comune. Spiega e rispiega ogni prodotto tre, quattro volte come se fosse la prima. Se una cliente non capisce le finalità di una crema piuttosto di un'altra, Mirella precisa, dettaglia, entra nei minimi particolari, sempre con il sorriso sulle labbra».

OLTRE alla padrona di casa, ci sono Antonella, Elisa e Nadia, un'allegria 15enne. «Avon ha studiato una linea specifica per i ragazzi e le ragazze, che è molto gradita», dice Mirella. E Nadia subito annuisce. Elisa, invece, mentre Mirella mostra una crema per il corpo, afferra una boccetta di profumo, ne spruzza un pizzico sul polso sinistro che poi sfrega su quello destro. Mirella inorridisce: «Non si fa, non si fa! È un errore comunissimo che molte persone commettono. Sfregare i polsi non permette al profumo di penetrare nella pelle e, di conseguenza, di capire realmente l'aroma di quella fragranza». Voleva fare l'estetista, da piccola. Un'azienda, la tenacia e la passione gliel'hanno permesso.