



## Il venditore a domicilio

Da sei anni a questa parte il fatturato delle aziende delle vendite dirette registra una crescita costante intorno al 4,6% con un fatturato che sfiora un miliardo e 400 milioni di euro. Ma il dato che colpisce maggiormente è l'aumento degli incaricati alla vendita con un incremento del 9,9% rispetto ai dati dell'anno precedente.

Gli operatori del settore vendita a domicilio hanno superato i 240 mila.

■ «La vendita diretta si dimostra un'interessante alternativa professionale anche in questo momento di particolari difficoltà per il mondo del lavoro. I dati parlano da soli. Al di là del fatturato sono i numeri degli incaricati che dimostrano che la vendita porta a porta offre opportunità di lavoro», commenta Luca Pozzoli, presidente di Avedisco.

### LA FORMAZIONE È INTERNA

Non sono richiesti diplomi specifici anche perché le aziende organizzano corsi di formazione sui prodotti e sulle tecniche di vendita. È, però, necessario essere comunicativi e avere una predisposizione alla vendita. Il guadagno è a provvigione: si percepisce una percentuale sulle vendite. Questa cifra varia dal 15 al 40% a seconda dell'azienda. Se il compenso supera i 5 mila euro netti all'anno ci vuole la partita Iva. Per l'elenco delle offerte di lavoro delle aziende che fanno vendita diretta: [www.avedisco.it/Incaricati/Offerte-di-lavoro.aspx](http://www.avedisco.it/Incaricati/Offerte-di-lavoro.aspx).