

Venditore a domicilio, un lavoro per giovani: il 37% dei venditori è under 35



La vendita a domicilio è una professione che piace ai giovani italiani. A dirlo sono i numeri di **Univendita**, la maggiore associazione di categoria italiana del settore: nelle aziende associate **il 37% dei venditori ha meno di 35 anni, con una quota importante di under 25 (il 15,7%)**. «Si tratta dunque dei cosiddetti millennials – fa notare **il presidente di Univendita** **Ciro Sinatra** – e sono quanto di più lontano dallo stereotipo del “bamboccione”: per trovare la propria strada nel mondo del lavoro hanno deciso di puntare su un settore in cui ci si mette in gioco in prima persona, prevale la meritocrazia e i risultati sono direttamente commisurati all’impegno».

Ma cosa spinge le persone in questa fascia d’età a intraprendere un percorso nella vendita a domicilio? Come entrano in questo settore? Qual è il loro grado di soddisfazione? **Da un sondaggio condotto da Univendita** sui un campione di venditori appartenenti alle aziende associate emergono alcuni dati interessanti.

I numeri rivelano che **sono molti i giovani che si avvicinano alla professione per una scelta spontanea, senza conoscerla a priori** (cioè senza essere clienti delle aziende del settore e senza aver ricevuto una proposta da un conoscente che fa il

venditore): è così per **il 30% dei giovani fra i 25 e i 34 anni** e per **il 39% degli under 25**. Fra questi ultimi, **il 24,4% ha cominciato rispondendo a un annuncio o un contatto sul web**.

Altro elemento degno di nota è che la scelta di diventare venditori a domicilio non è stata dettata dalla mancanza di alternative sul piano occupazionale: **meno di una persona su tre era senza lavoro prima di iniziare**. Fra i giovani sotto i 25 anni, in particolare, **il 39% dichiara di essere studente**. «Questo è uno scenario tipico – spiega sempre Sinatra – in quanto la professione si presta molto bene a essere affiancata agli studi. Ci si organizza il tempo in autonomia, ci si garantisce un'entrata interessante e si cresce sul piano personale e professionale. In genere i giovani che si affacciano a questo mondo sono attratti dalla possibilità di fare, guadagnando, un'esperienza molto formativa, che fa curriculum; le aziende poi garantiscono interessanti piani di carriera».

Proprio la **possibilità di essere autonomi, di crescere e fare carriera**, oltre all'**interesse per un lavoro basato sul contatto umano**, sono le risposte più gettonate alla domanda sugli aspetti che più soddisfano del proprio lavoro. **Soddisfazione dichiarata da 9 giovani venditori su 10: l'87,7% degli under 25 e il 92,2% dei giovani tra 25 e 34 anni** rispondono infatti di essere da "abbastanza" a "completamente" soddisfatti della propria scelta.

Conclude Sinatra: «Sono molti gli elementi che rendono la vendita a domicilio un lavoro in linea con le aspettative dei giovani. C'è la componente meritocratica, che in questo settore è elevata, e c'è la possibilità di fare un lavoro mai monotono, in cui non si è chiusi in un ufficio e si sviluppa un'estesa rete di relazioni. **Per cominciare vale un consiglio fondamentale**: scegliere aziende serie e affidabili, come quelle associate a Univendita, che investono molto sulle

persone offrendo percorsi di formazione gratuita e qualificata, sia all'ingresso sia nel corso della vita lavorativa del venditore».

Tutte le opportunità di lavoro offerte dalle aziende di Univendita sono elencate su www.univendita.it.

Link alle offerte di lavoro: <https://www.univendita.it/Le-Imprese-associate/Ricerca-agenti-di-vendita.aspx>

Univendita (www.univendita.it) Qualità, innovazione, servizio al cliente, elevati standard etici. Sono queste le parole d'ordine di Univendita, la maggiore associazione del settore che riunisce l'eccellenza della vendita diretta a domicilio. All'associazione aderiscono: AMC Italia, Avon Cosmetics, bofrost* Italia, CartOrange, Conte Ottavio Piccolomini, Dalmesse Italia, Fi.Ma.Stars, Jafra Cosmetics, Just Italia, Lux Italia, Nuove Idee, Ringana Italia, Tupperware Italia, Uniquepels Alta Cosmesi, Vast & Fast, Vorwerk Italia – divisione Bimby, Vorwerk Italia – divisione Folletto, Witt Italia, che danno vita a una realtà che mira a riunire l'eccellenza delle imprese di vendita diretta a domicilio con l'obiettivo di rafforzare la credibilità e la reputazione del settore tra i consumatori e verso le istituzioni.

Univendita, che aderisce a Confcommercio, rappresenta il 46% del valore dell'intero comparto della vendita diretta in Italia (fonte: Format Research, marzo 2017).