



Il libro dell'Oscar della Vendita 2018

 **univendita**
unione italiana *vendita diretta*





**Il libro dell'Oscar
della Vendita 2018**

Introduzione

«**N**el 2017 abbiamo voluto dare vita a un premio che celebrasse in grande stile il miglior venditore a domicilio d'Italia, scelto non soltanto per i risultati di vendita raggiunti, ma anche per aver saputo impersonificare al meglio i valori del nostro settore: professionalità nel presentare i prodotti e capacità di instaurare una relazione di fiducia con i clienti.

È nato così l'Oscar della Vendita: da un lato un prestigioso riconoscimento alla bravura degli incaricati delle imprese rappresentate da Univendita, dall'altro uno strumento per far conoscere meglio agli italiani il mondo della vendita a domicilio e le sue opportunità di carriera.

Questo libro – nato nel solco tracciato da “Storie di Vendita Vissuta” – è la seconda edizione de “Il libro dell'Oscar della Vendita” e racconta i protagonisti della competizione di quest'anno. È il nostro modo di rendere omaggio a ogni incaricato alla vendita a domicilio d'Italia, attraverso le storie di successo di otto campioni e di un campionissimo: esempi concreti dei valori su cui si fonda la vendita a domicilio, ovvero competenza e onestà».

Ciro Sinatra

Presidente di Univendita

Indice

6	<u>La Vendita diretta a domicilio</u>
8	<u>Univendita</u>
10	<u>L'Oscar della Vendita 2018</u>
13	<u>Il vincitore</u>
14	Alex Sampirisi – Vorwerk Italia - Folletto
17	<u>I finalisti</u>
18	Mario Barp - AMC Italia
20	Sara Bertelli - Tupperware Italia
22	Paolo Ceccarelli - Vast & Fast
24	Carla Silvana Franco – Fi.Ma.Stars
26	Isa Giuliano - bofrost* Italia
28	Aurora Redaelli - Avon Cosmetics
30	Alessandra Tagliabue – CartOrange
32	Lucia Toscano – Vorwerk Italia - Bimby
34	<u>Le imprese associate a Univendita</u>

“ **La vendita diretta
a domicilio**
e l’incaricato
alla vendita

Per “vendita diretta” si intende la distribuzione di prodotti e servizi al consumatore finale tramite la raccolta di ordinativi di acquisto generalmente presso il domicilio del consumatore, e comunque fuori dagli esercizi commerciali, da parte di imprese che si avvalgono di incaricati alla vendita. La vendita diretta a domicilio è il più antico modello di proposta di beni e servizi ai consumatori ed è praticata attraverso due modalità:

- ✓ il porta a porta (door to door), che consiste nella presentazione dei prodotti da parte dell’incaricato a ogni singolo potenziale cliente
- ✓ la vendita per riunione (party plan), in cui la presentazione dell’incaricato è rivolta a un gruppo di potenziali clienti riuniti presso l’abitazione di un ospite, che si attiva per invitare e ricevere i partecipanti.

L’attività di incaricato, anello di congiunzione tra l’impresa e i consumatori, può essere svolta a tempo pieno o part-time da chiunque: ogni impresa ne cura la formazione per imparare a gestire al meglio e a svolgere con successo questa peculiare attività, perché etica e professionalità sono alla base del rapporto diretto che si viene a instaurare con i consumatori.

“Univendita

Unione italiana
vendita diretta

Univendita nasce allo scopo di riunire l'eccellenza, in termini di qualità, innovazione e servizio, delle imprese di vendita diretta a domicilio per fare sistema e contribuire attivamente allo sviluppo sostenibile del settore nel rispetto del consumatore.

A Univendita aderiscono le imprese più rappresentative della vendita a domicilio in Italia.

L'associazione si pone come punto di riferimento del settore per consolidare la credibilità e la reputazione della vendita diretta come parte integrante del sistema distributivo nel nostro Paese attraverso la serietà delle imprese associate e l'affermazione di elevati standard etici. Per questo Univendita si è dotata di una "Carta dei Valori", che promuove un sistema etico e sostenibile riconosciuto e applicato da tutti i soci, e di un "Codice Etico", che definisce le regole per lo svolgimento di attività sostenibili nella vendita diretta e impegna le imprese associate e i loro incaricati a mantenere comportamenti etici volti a garantire la correttezza dell'attività commerciale.

Univendita, che aderisce a Confcommercio, intende contribuire alla crescita professionale e civile del settore fornendo alle imprese associate strumenti idonei per affrontare in modo rigoroso e consapevole le sfide del mercato.

“ L'Oscar
della Vendita
2018

The background features two stylized human figures. The figure on the left is light blue, and the figure on the right is light grey. They are composed of simple, rounded shapes representing heads and bodies, with no facial features or limbs. The figures are positioned behind the main text and horizontal lines.

● Oscar della Vendita è il premio che Univendita conferisce al miglior venditore a domicilio d'Italia, dopo aver dato vita a una sfida fra i migliori incaricati alla vendita delle imprese che fanno parte dell'associazione.

Giunto alla sua seconda edizione, quest'anno ha visto sfidarsi nove fra i più abili venditori di tutta Italia. La gara finale è consistita nella dimostrazione e nella vendita di un prodotto uguale per tutti: un quadro del pittore Stefano Marangon, realizzato con la tecnica della pirografia solare, entro un tempo limite di cinque minuti, nel contesto di una casa come quelle in cui i venditori a domicilio lavorano tutti i giorni.

Il tutto è stato sottoposto al vaglio di una giuria che ha poi stilato una classifica provvisoria. I giurati erano tutti personalità esterne al mondo della vendita diretta:

- ✓ Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio-Imprese per l'Italia e di Unioncamere
- ✓ Melania Rizzoli, assessore all'Istruzione, Formazione e Lavoro della Regione Lombardia
- ✓ Cristina Tajani, assessore al Lavoro e alle Attività produttive del Comune di Milano
- ✓ Marco Giovannelli, direttore di VareseNews e Presidente di ANSO
- ✓ Matteo Dall'Ava, giornalista e blogger
- ✓ Stefano Marangon, artista

Infine, venerdì 19 ottobre 2018, con un evento a Palazzo Bovara, sede di rappresentanza dell'Unione Confcommercio di Milano, la giuria si è riunita per decretare l'Oscar della Vendita.

Il vincitore è risultato Alex Sampirisi, di Vorwerk Folletto, che ha ricevuto l'ambito premio di "Miglior venditore d'Italia" dal Presidente di Univendita **Ciro Sinatra** e dal Presidente di Confcommercio-Imprese per l'Italia **Carlo Sangalli**.



“ Il vincitore



Alex Sampirisi – Vorwerk Italia - Folletto

Buccinasco (MI)

«**N**ella mia “vita precedente” ho lavorato nella ristorazione per circa tre anni, poi sono “rinato professionalmente” nel 2005 quando sono entrato in Folletto rispondendo banalmente a un’inserzione sul giornale... Il lavoro che facevo prima era molto faticoso, soprattutto perché prevedeva turni serali e notturni difficilmente conciliabili con la vita



privata. Quindi stavo cercando qualcosa di diverso, stabile ma al contempo con una maggiore possibilità di inserire gli impegni di lavoro in orari più “normali”.

Confesso di aver avuto qualche perplessità all’inizio, perché l’idea che mi ero fatto del “porta a porta” era molto diversa dall’attività che poi ho scoperto essere veramente.

Ho iniziato un po' per sfida, credendo che sarebbe stata un'esperienza breve, e invece la notorietà del marchio Folletto, l'incredibile qualità dei nostri prodotti, l'efficacia del metodo di vendita che utilizziamo, il sostegno e la formazione che mi sono stati costantemente offerti dal mio capogruppo e dall'azienda hanno fatto sì che questa professione diventasse il lavoro della mia vita e oggi non cambierei strada per nessuna ragione al mondo!

Naturalmente l'esordio è stato difficile, perché dovevo affinare quelle abilità che per un venditore sono indispensabili e che inizialmente non possedevo. Ma i risultati economici sono arrivati subito, almeno in confronto al lavoro precedente, e questo mi ha dato la spinta per continuare.

Nel tempo poi sono cresciuto, anche grazie all'aiuto dell'azienda: sono maturato, ho fatto tanta esperienza sul campo, mi sono appassionato alla vendita, ho acquisito un metodo... insomma, ho imparato il mestiere e ho cominciato a raccogliere i frutti di tanto lavoro in modo sempre più soddisfacente. Adesso vendo circa mille apparecchi l'anno, un risultato che al di là del suo significato economico mi dà ogni giorno l'emozione di instaurare un rapporto trasparente e consulenziale con il cliente e di toccare con mano la sua gioia per aver acquistato un prodotto che gli semplifica significativamente la vita.

Sono soddisfazioni che non credo si possano ricevere spesso in tutti gli ambiti lavorativi e io invece, grazie alla vendita diretta, le ricevo praticamente tutti i giorni».



“ I finalisti



Mario Barp - AMC Italia

Mel (BL)

«Sono molto orgoglioso di aver rappresentato anche quest'anno AMC in questa sfida, che sta diventando un appuntamento importante per il nostro settore e per le imprese associate a Univendita. Dalla mia ho il merito di essere arrivato al primo posto, per due anni di fila, nella classifica delle vendite personali della mia Azienda e questo è un mo-



tivo di grande soddisfazione da un lato, ma anche di grande responsabilità dall'altro, perché so per esperienza che si tratta di una sfida impegnativa: l'Oscar della Vendita non è soltanto un confronto fra i migliori venditori d'Italia, perché la sua formula ci vede tutti impegnati in una simulazione con un prodotto per noi del tutto nuovo, che esce dai nostri schemi abituali. Convincere un cliente non è mai facile, ma farlo in pochi minuti, con modalità

che non appartengono al nostro quotidiano è ancora più difficile. E questo rende la competizione ancora più stimolante.

Non posso nascondere, infatti, che nonostante la gara mi fosse familiare, ho vissuto la stessa emozione e la stessa tensione “pre-partita” dell’anno scorso.

Non che sia una novità a dire il vero... Sono 28 anni ormai che mi occupo di vendita diretta a domicilio, eppure so che ogni giorno mi aspetta una nuova sfida, perché è fondamentale riuscire a proporre l’acquisto ponendo l’accento sul valore del prodotto che si presenta, non sul suo costo.

Abbiamo la fortuna di vendere beni di eccellenza, perché le aziende che operano in questo settore si distinguono sul mercato proprio per la qualità dei propri prodotti, ma non è semplice trasmettere al consumatore questo “valore”. Ed è qui che un buon venditore fa la differenza: saper entrare in sintonia con i bisogni del cliente e riuscire a soddisfarli con qualcosa che realmente rappresenta una soluzione.

Ecco, le soluzioni sono un valore, non un costo. Il punto sta tutto qui: nel farlo capire all’interlocutore.

Poi, ovviamente, entrano in gioco anche altri fattori, senza i quali non si va lontano.

Questo è un lavoro meraviglioso, che ti permette di organizzare il tuo tempo come meglio credi e che ti può portare a guadagni significativi, ma bisogna saper impostare l’attività quotidiana su due cardini imprescindibili: autodisciplina e sacrificio!

Il talento e l’allenamento ovviamente aiutano, ma non bastano: servono costanza, dedizione e impegno».

Sara Bertelli - Tupperware Italia

San Vittore Olona (MI)

«**P**er sette anni, dopo aver conseguito la laurea specialistica in scienze infermieristiche con indirizzo manageriale, mi sono occupata della formazione e dello sviluppo del personale infermieristico e di supporto di un importante ospedale privato di Milano. Un lavoro bellissimo che era la realizzazione di tutti i miei sogni, ciò per cui avevo studiato tutta una vita... E



infatti mi sono avvicinata alla vendita diretta soltanto per gioco, ospitando un party organizzato da un'amica. Da quel giorno, però, si è aperta una nuova opportunità, inizialmente part-time, che mi ha portato con naturalezza a maturare la scelta di imprimere una svolta radicale alla mia esistenza: lasciare il vecchio lavoro e dedicarmi esclusivamente alla vendita diretta a domicilio. Strada facendo, insomma, mi sono accorta che cercavo

qualcosa di più: qualcosa che mi consentisse di gestire il mio tempo, di trovare spazio per me stessa, di raggiungere gli obiettivi a cui aspiravo ma che mi sentivo preclusi, di reinventarmi giorno dopo giorno assecondando la mia indole più intraprendente. E la vendita diretta mi ha fornito su un piatto d'argento tutte queste opportunità: è un ambiente che valorizza le persone, che le fa sentire importanti, che le ringrazia e le premia per i risultati raggiunti. È un mondo del lavoro assolutamente meritocratico, senza vincoli che possano limitare la tua crescita professionale, con un costante supporto da parte dei colleghi, e in cui il successo dipende soltanto dalla tua professionalità e dalla tua forza di volontà.

Insomma, in questa attività ho scoperto un universo in cui potevo veramente realizzare me stessa sia dal punto di vista delle ambizioni professionali, sia da quello di un maggiore equilibrio fra gli impegni di lavoro e la vita privata.

E poi, la soddisfazione di vedere i clienti che ti esprimono la loro gratitudine e la loro gioia dopo essersi affidati alla tua consulenza, è assolutamente impagabile!

Del resto, il segreto in questa professione è tutto qui ed è così che credo di essermi guadagnata la partecipazione all'Oscar della Vendita: sapersi relazionare con umiltà, professionalità, determinazione e trasparenza con i clienti, credendo fermamente in quello che si fa e nel prodotto che si propone, non tanto con l'obiettivo di raggiungere il successo, quanto per mettersi a disposizione degli altri, dei loro bisogni e della loro felicità. Tutto il resto, poi, arriva spontaneamente».

Paolo Ceccarelli - Vast & Fast

Massa

«**F**ino all'età di 27 anni il mio lavoro ha coinciso con la mia passione per il calcio: ho militato nella Fiorentina e in altre squadre dilettantistiche. Poi, appese le scarpette al chiodo per un infortunio, mi sono dovuto reinventare in altri lavori, fino a quando ho scoperto il meraviglioso mondo della vendita diretta a domicilio!

È un lavoro a cui sono approdato appena dieci mesi fa quasi per caso, da cliente: soddisfattissimo – e ancor più soddisfatta lo era mia moglie – del prodotto che oggi propongo alla clientela, l'ho consigliato ad altri e da lì è maturata l'idea di non fermarmi al semplice passaparola, ma di farne una vera e propria professione.

Non è stato facile, perché si tratta di un'attività completamente diversa dal gioco del calcio, ma ringraziando l'azienda – che



mi ha sostenuto fin da subito e mi ha fornito tutti gli strumenti formativi e l'incoraggiamento morale per lanciarmi con successo in questa avventura – nel giro di poche settimane ho capito che era il lavoro della mia vita! Con questa attività, infatti, ho ritrovato tutti gli stimoli che avevo da sportivo: il gusto per la sfida, l'impegno per raggiungere gli obiettivi, il non dormire mai sugli allori perché c'è sempre un'altra partita da giocare, mantenendo alti la concentrazione e quello spirito di competizione che è fondamentale per ottenere i risultati che ti sei prefissato.

E poi è una professione che ti permette di restare sempre a contatto con la gente, di esprimere te stesso per come ti senti dentro, di gestire il tuo tempo a tuo piacimento e quindi di poterti dedicare di più anche alla famiglia. Tutte cose che altri lavori non ti consentono. D'altro canto, non sono sempre tutte rose e fiori: occorre impegnarsi, lavorare sodo, dedicarsi anima e corpo al lavoro, ma soprattutto saper entrare in connessione con i bisogni dei tuoi clienti.

La cosa che più mi stimola di questa attività, e forse è questo l'ingrediente segreto che mi ha permesso in così breve tempo di entrare nella rosa dei finalisti dell'Oscar della Vendita, è l'empatia che si sviluppa con l'interlocutore che hai davanti. Perché quando un potenziale cliente capisce che il tuo entusiasmo è sincero e che credi veramente nel prodotto che gli stai proponendo, allora cade ogni barriera e si instaura un rapporto vero, onesto e trasparente, magari addirittura di amicizia, che spesso poi si conclude anche con una vendita. E tutto questo, per me, vale molto di più della vendita stessa».

Carla Silvana Franco – Fi.Ma.Stars

Cermentate (CO)

«**H**o un passato sia da imprenditrice, sia da lavoratrice dipendente, ma da ormai 12 anni ho scelto di occuparmi esclusivamente dell'attività di vendita diretta a domicilio.

Sono arrivata a questa professione da cliente: ero così soddisfatta del prodotto che avevo acquistato attraverso il canale della vendita a domicilio, che passare dall'altra parte della barricata e andare a proporlo ad altri è stato un percorso del tutto naturale.

Quando credi così tanto nella validità di un prodotto, infatti, ti viene spontaneo proporlo alle persone che conosci, per offrire anche a loro le stesse soddisfazioni e gli stessi vantaggi che hai sperimentato tu in prima persona. E questo mi ha fatto sentire così utile e appagata dal mio lavoro come non mi era capitato mai!



Ecco che cosa mi ha convinto a buttarmi a capofitto in questa attività così appassionante e che cosa mi motiva ogni giorno: l'immensa gioia di vedere soddisfatti e felici i miei clienti! Insomma, non tornerei mai più indietro! Mi piace troppo questo lavoro! Mi fa sentire bene e mi dà molte soddisfazioni anche dal punto di vista economico. E poi è un lavoro che mi permette di gestire le mie giornate ritagliandomi il tempo di cui ho bisogno per me stessa e per la mia famiglia. Anche perché in questa attività il supporto della famiglia è fondamentale, e nel mio caso devo ringraziare mio marito che mi ha sempre sostenuto.

Poi, ovviamente, occorrono anche impegno, determinazione e metodo, come in ogni cosa che si voglia fare bene. Ma con la vendita diretta i risultati arrivano di sicuro, perché è uno dei pochissimi lavori che premia prima di tutto il merito e la serietà professionale! Anche perché le aziende associate a Univendita provvedono tutte a fornire la formazione, l'affiancamento e gli strumenti necessari per acquisire un metodo vincente e per diventare più sciolti nel rapporto con i clienti. E più si va avanti, più si diventa bravi.

Tutto il resto è pura meritocrazia».

Isa Giuliano - bofrost* Italia

Forlì

«Sono arrivata all'attività di incaricato alla vendita per Bofrost Italia quest'anno, perché avevo bisogno di nuovi stimoli professionali. Lavoravo per una grande azienda italiana di bricolage e fai da te, ma non ero soddisfatta né a livello personale né a livello professionale e cercavo un modo per rimettermi in gioco. E così, nel giro di pochi mesi, mi sono trovata a competere con i migliori venditori d'Italia per aggiudicarmi l'Oscar della Vendita. È un risultato incredibile che nemmeno io mi aspettavo, ma sono felice di vedere riconosciuti così presto l'impegno che ho messo in questi mesi di lavoro, la mia costanza e la determinazione a fare bene.

Certo devo ringraziare molto anche l'azienda, che mi ha dato tutto il sostegno di cui avevo bisogno per iniziare questa nuova



avventura e crescere professionalmente in un'attività per me del tutto nuova, che – non ve lo nascondo – mi intimoriva un po', anche perché sono mamma e temevo di non riuscire a organizzare al meglio la mia vita familiare. Ma grazie al supporto e all'aiuto di mio marito e dell'azienda, che mi è sempre venuta incontro nelle mie esigenze di mamma e moglie, sono una donna pienamente soddisfatta della propria vita professionale.

In più, il mio responsabile e il mio capo distretto hanno sempre saputo darmi la spinta motivazionale giusta e mi hanno fornito gli strumenti formativi per vincere ogni titubanza e ottenere subito grandi risultati.

Oggi sono quindi ancora più felice, perché finalmente posso cimentarmi in un lavoro che posso gestire in totale autonomia, decidendo quanto tempo dedicargli e di conseguenza determinando da sola l'obiettivo economico che voglio raggiungere.

Insomma, è un lavoro che consiglio a chiunque sia pronto a credere in se stesso e a cercare nuovi sbocchi professionali! Ne ricaverà senz'altro grandi soddisfazioni. Guardate me: in pochi mesi sono entrata nella rosa dei migliori venditori d'Italia e sono pronta a sfidarli per vincere l'Oscar della Vendita di quest'anno».

Aurora Redaelli - Avon Cosmetics

Milano

«Sono arrivata alla vendita diretta a domicilio nel 2012, dopo una vita passata nelle vendite nel campo dell'edilizia. Per me ha rappresentato una grandissima opportunità per continuare a sentirmi attiva anche dopo il raggiungimento della pensione, con nuovi stimoli e nuove sfide da affrontare, soprattutto potendo gestire il mio tempo e il lavoro in maniera autonoma.



Quando ho capito che la professione di incaricato alla vendita diretta non è per forza collegata al porta a porta classico, ma anzi è basata soprattutto sul passaparola – che genera nuovi contatti, i quali danno vita a loro volta a nuovi clienti –, ho abbandonato ogni remora residua e mi sono buttata a capofitto in questa nuova entusiasmante avventura.

Un'avventura che mi ha regalato nuove motivazioni, perché mi permette di incontrare sempre gente nuova, stringere relazioni, lavorare per obiettivi e con orari che decido io, sentendomi realizzata sia umanamente sia professionalmente.

Insomma, è una professione che mi piace e mi fa sentire orgogliosa di me stessa, soprattutto adesso che sono entrata come finalista dell'Oscar della Vendita. Un risultato che mi riempie di soddisfazione e che mi fa dire a tutti coloro che cercano un impiego serio o nuovi stimoli professionali: date a voi stessi un'occasione! Questo è un lavoro che premia la professionalità, la costanza, il metodo e soprattutto il merito. Vi cambierà la vita!».

Alessandra Tagliabue – CartOrange

Milano

«**P**rofessionalmente nasco graphic/web designer e per 15 anni ho avuto una mia agenzia a Milano. Mi sono avvicinata alla vendita diretta per seguire la mia vocazione, perché sono sempre stata affascinata dal mondo dei viaggi.

Da un lato, infatti, stava diminuendo dentro di me la passione per il web e per la grafica, dall'altro al contempo

cresceva prepotentemente quella per il turismo. Non parlo soltanto della mia voglia di viaggiare, ma anche della gioia e della soddisfazione che mi derivavano nell'aiutare gli amici e i parenti a organizzare le loro vacanze.

È stato assecondando questo impulso che mi sono avvicinata a CartOrange e dopo un paio d'anni durante i quali ho lavorato in parallelo sia nel web design sia nei viaggi, ho fatto la mia



scelta, meditata e consapevole: dedicarmi esclusivamente alla professione di consulente di viaggio.

Il contatto diretto con il cliente finale, lo stimolo che mi deriva dal cercare di comprenderne i desideri e i bisogni e la soddisfazione nel vedere il cliente felice per il viaggio che ho contribuito a costruire su misura per lui, fanno di questo lavoro il lavoro che per me è il più bello del mondo.

Sono sempre più convinta, infatti, che questa professione offra gratificazioni che altri lavori non possono dare. È un lavoro assolutamente meritocratico, che ti permette di toccare con mano i risultati del tuo impegno in modo tangibile e direttamente proporzionale al tempo che ciascuno di noi gli dedica, e che ti fa crescere moltissimo! Soprattutto quando hai alle spalle un'azienda seria e strutturata, che ti aiuta nel tuo lavoro, ti fornisce tutta la formazione necessaria e ti sostiene giorno per giorno motivandoti a fare sempre meglio!

Tutto questo, unito alla qualità dei prodotti che proponiamo, ha fatto sì che nel giro di breve tempo la mia passione per i viaggi si sia trasformata in un lavoro di grande soddisfazione non soltanto personale e professionale, ma anche economica, che mi ha portato a partecipare con i migliori venditori d'Italia all'Oscar della Vendita. Impegno, determinazione, motivazione, eccellenza dei servizi offerti e massima trasparenza con i clienti sono gli ingredienti per un successo assicurato! E sono ingredienti veramente alla portata di tutti! Basta soltanto uscire da alcuni stereotipi, come quello del posto fisso, e seguire la propria vocazione!».

Lucia Toscano – Vorwerk Italia - Bimby

Domodossola (VB)

«**L**a mia vita professionale nasce come modellista di abiti da sposa, ma mi occupavo anche della vendita al pubblico, quindi in un certo senso sono nelle vendite da sempre. È stata una grande palestra, ma dopo una decina d'anni di questa attività, ho deciso di fare il grande passo e dedicarmi alla vendita diretta a domicilio, che mi sta dando grandi soddisfazioni da oltre 10 anni.



Non è stata una scelta semplice, perché onestamente non credevo di avere le caratteristiche necessarie per questo tipo di professione: non sono una persona particolarmente estroversa e temevo che servisse maggiore sfacciataggine per affermarsi nella vendita domicilio.

Nel tempo, però, ho capito che ciò che più conta è sapersi

relazionare con il cliente, con professionalità, gentilezza e trasparenza, e instaurare una vera e propria relazione di fiducia, sulla quale fondare un rapporto continuativo nel tempo, che dà vita anche a un grande passaparola, fondamentale in questa professione.

Così, innamorata e straconvinta della qualità del prodotto che sarei andata a proporre e che conoscevo bene da cliente, ho superato le mie ritrosie e mi sono buttata in un lavoro che non soltanto mi ha permesso di gestire con maggiore flessibilità le mie esigenze di mamma e di moglie, ma che mi ha dato tantissimo anche in termini di realizzazione professionale e di guadagno. Alla fine, la mia naturale riservatezza, è stata forse la mia carta vincente! La maggior parte dei clienti di oggi non ha bisogno di essere bombardata di parole, al contrario cerca una consulenza, seria e competente, che la aiuti a procurarsi gli strumenti giusti per migliorare la propria qualità di vita.

Penso, insomma, che i miei più grandi risultati da venditrice derivino più dalla capacità di entrare in empatia con il cliente che dalla parlantina sciolta. A patto naturalmente di avere un grande prodotto da proporre, nel quale credere fermamente!

È grazie a questo mix di ingredienti, a mio parere, che sono riuscita ad affermarmi in questo lavoro, fino a cogliere la meravigliosa opportunità di partecipare all'«Oscar della Vendita».

“ **Le imprese
associate**
a Univendita





AMC Italia - Alfa Metalcraft Corporation SpA

AMC è leader mondiale nel settore dei sistemi di cottura di alta gamma in acciaio inossidabile per la sana e gustosa alimentazione.

www.amc.info



bofrost* Italia SpA

Azienda leader nella vendita di specialità surgelate con consegna direttamente a casa senza alcuna interruzione della catena del freddo.

www.bofrost.it



AVON COSMETICS Srl

Avon è l'azienda che da oltre 125 anni è sinonimo di bellezza, di innovazione, di ottimismo e, soprattutto, è l'azienda per le donne.

www.avon.it



CartOrange Srl

Azienda specializzata nella creazione di viaggi su misura, con particolare attenzione ai viaggi di nozze.

www.cartorange.com



Conte Ottavio Piccolomini d'Aragona Srl

Grandi vini, liquori, olio extra vergine, esclusive confezioni regalo.

www.conteottaviopiccolomini.it



FI.MA.STARS Srl

Dal 1996, l'azienda è specializzata nella ideazione e divulgazione di prodotti biomagnetici per il benessere della persona e dell'ambiente.

www.fimastars.it



DALMESSE Italia Srl

Prodotti per la pulizia della casa, cosmetici, lingerie, biancheria da corredo, unità di cottura e sistema riposo.

www.dalmesseitalia.it



JUST Italia SpA

Commercializza prodotti per il benessere e l'igiene del corpo e della casa.

www.just.it



LUX Italia Srl

Dal 1901 offre sistemi innovativi per soddisfare esigenze di pulizia e sanificazione degli ambienti domestici e professionali.

www.lux-italia.com



RINGANA Italia Srl

Vende cosmesi fresca high-tech e integratori alimentari freschi.

www.ringana.com



NUOVE IDEE Srl

Dal 1988 azienda specializzata in sistemi innovativi per il riposo e il benessere della persona.

www.nuoveidee.com



STARLINE Srl

Distributore ufficiale esclusivo per l'Italia dei prodotti cosmetici e nutraceutici a marchio JAFRA.

www.starline-italia.com

Tupperware®

TUPPERWARE Italia SpA

Vendita di contenitori per la conservazione degli alimenti e utensili da cucina per la casa e il tempo libero.

www.tupperware.it

VAST & FAST

VAST & FAST Srl

È l'azienda n. 1 in Europa nella vendita di asciugatrici a gas ed elettriche di alta gamma.

www.xira.it



UNIQUEpels Srl

Alta cosmesi a domicilio. Produce in Trentino solo con materie prime di origine naturale e acqua pura di montagna cosmetici e detergenti certificati Vegan e Vegetarian; la linea bio è certificata Ecocert.

www.uniquealtacosmesi.com



VORWERK ITALIA Sas

Divisione BIMBY

Commercializza il robot da cucina Bimby.

www.bimby.it



VORWERK ITALIA Sas
Divisione FOLLETO

Commercializza il Folletto,
sistema di pulizia per la
cura e l'igiene dell'ambiente
domestico.

www.folletto.it



WITT Italia SpA

Dal 1970 formula, produce e
vende direttamente detergenti
ecologici, cosmetici naturali e
integratori vegetali.

www.witt.it





Realizzato da: **Comtent Ltd**

www.comtent.eu

Per conto di: **Univendita**

www.univendita.it

Dicembre 2018

«In occasione dell'Oscar della Vendita ogni azienda indica il suo campione in ragione sia dei risultati raggiunti, sia delle doti che sono specchio dei valori su cui si fonda la vendita a domicilio: la capacità di costruire un rapporto di fiducia con i clienti e la competenza nel presentare un prodotto di qualità».

Ciro Sinatra
Presidente di Univendita



www.univendita.it