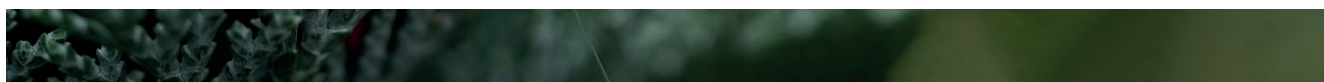




.....INCONTRI.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XVIII - NUMERO 6 - NOVEMBRE - DICEMBRE 2022



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XVIII - NUMERO 6
NOVEMBRE - DICEMBRE 2022

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?



SOMMARIO

4

IN PRIMO PIANO

CARO VITA: LA VENDITA DIRETTA COME RISORSA
A SUPPORTO DEGLI ITALIANI

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

EISMANN – HERBALIFE NUTRITION - NWG ITALIA
THE JUICE PLUS+ COMPANY

10

EVENTI

EDIZIONE 2023 - DUE GIORNI IN CANTIERE
DAL 9 AL 10 MARZO 2023

11

UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

LE «CONSIDERAZIONI GENERALI» DEL 56° RAPPORTO CENSIS
SULLA SITUAZIONE SOCIALE DEL PAESE

12

EXTRA

ECOVITA ITALIAN PRODUCTION DIVENTA SOCIO EFFETTIVO

13

INTERVISTA VALENTINA CUCINOTTA

REGIONAL DIRECTOR, SOUTHERN EUROPE
THE JUICE PLUS+ COMPANY

15

EDICOLA



IN PRIMO PIANO

CARO VITA: LA VENDITA DIRETTA COME RISORSA A SUPPORTO DEGLI ITALIANI

In Italia l'inflazione aumenta, così come i prezzi di gas ed energia elettrica: come rivelato dall'indagine commissionata dagli Istituti mUp Research e Norsta, negli ultimi 9 mesi, sono stati circa 4,7 milioni gli italiani che si sono trovati a non riuscire a sostenere il pagamento delle bollette. In questo scenario di sofferenza economica la Vendita Diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di Incaricati alle Vendite del + 18,2%, dato riferito alle Aziende Associate AVEDISCO, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani.

La Vendita Diretta ha sempre consentito flessibilità ed autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta nell'attuale panorama di incertezza, dove molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili. Invitiamo tutti a promuovere fortemente la nostra opportunità che, di fatto, potrebbe rappresentare una soluzione per tutte quelle persone che si trovano attualmente in difficoltà economica.





GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Siamo ormai giunti alla fine di quest'anno ed è quindi tempo di guardare agli obiettivi da raggiungere nel 2023 per proseguire a crescere insieme e confermare la Vendita Diretta un settore in costante sviluppo nel nostro bel Paese.

AVEDISCO è una realtà viva e dinamica e, per continuare ad essere tale, abbiamo in serbo nel nuovo anno un fitto calendario di eventi ed iniziative! La Vendita Diretta è in continua evoluzione, dobbiamo quindi essere pronti ad affrontare un mercato molto competitivo rispondendo alle richieste, sempre più esigenti, della Clientela.

Ci tengo a ringraziare personalmente tutte le nostre Aziende Associate e gli Incaricati alle Vendite che hanno dimostrato tenacia e determinazione portando i migliori risultati al settore!

Insieme a questo mio ringraziamento lascio anche un invito: quello di trascorrere delle Feste serene con le vostre famiglie ed i vostri cari e di godervi il meritato riposo per ripartire, con ancora più carica, nel 2023!

A tutti tanti auguri di buon Natale e di felice anno nuovo!





EISMANN

LA GESTIONE DEL SERVIZIO LOGISTICO COME LEVA DI VANTAGGIO COMPETITIVO

Lunedì 12 dicembre, l'Associata Eismann è stata protagonista dell'incontro tenutosi presso l'Università degli Studi di Verona. L'attenzione degli studenti presenti è stata catturata dagli interventi tenuti dal Direttore Generale Giovanni Paolino e dal Supply Chain Specialist Luigi Leo.

Una mattinata importante e significativa, dedicata alla conoscenza e all'approfondimento del modello di business dell'Associata Eismann, particolarmente apprezzata dagli studenti di Marketing Management e Logistica dell'Ateneo veronese.

Eismann desidera ringraziare la Professoressa Barbara Gaudenzi ed il Dottor David D'Acunto per l'ospitalità.

eismann

LA GESTIONE DEL SERVIZIO LOGISTICO COME LEVA DI VANTAGGIO COMPETITIVO: IL CASO EISMANN



GIOVANNI PAOLINO



LUIGI LEO

Università degli Studi di Verona



HERBALIFE NUTRITION

PRESENTA PHYTO COMPLETE

APPUNTI AVEDISCO

L'Associata Herbalife Nutrition ha appena lanciato Phyto Complete: un nuovo integratore alimentare che si aggiunge all'ampia gamma di prodotti già ideati e sviluppati per tutti coloro che sono interessati al proprio benessere.

Phyto Complete contiene Fiit-NSTM, una combinazione brevettata di polifenoli da frutta e verdura a base di estratto di tè verde - foglie (*Camellia sinensis* (L.) Kuntze), estratto di semi di guaranà (*Paullinia cupana* Kunth), estratto di semi e buccia d'uva (*Vitis vinifera* L.), estratto di pompelmo - frutto (*Citrus paradisi* Macfad.), estratto di radice di carota nera (*Daucus carota* L.). I polifenoli sono il nome generico di una classe di fitonutrienti che definisce una varietà di sostanze prodotte dalle piante. L'efficacia di Fiit-NSTM è stata studiata scientificamente e contiene anche vitamina B3 che contribuisce al normale metabolismo energetico e alla riduzione della stanchezza e dell'affaticamento.

Grazie anche all'apporto di niacina e vitamina C, che contribuiscono al normale metabolismo energetico e alla riduzione della stanchezza e dell'affaticamento, e di cromo, che contribuisce al normale metabolismo dei macronutrienti e al mantenimento di livelli normali di glucosio nel sangue, Phyto Complete è il prodotto ideale per chi ha cura del proprio benessere e desidera ridurre i livelli di stanchezza e affaticamento.

Poiché gli integratori non vanno intesi quali sostituti di una dieta variata ed equilibrata e di un sano stile di vita, anche il consumo di Phyto Complete dev'essere sempre abbinato all'adozione di corretti stili di vita nutrizionali e alla regolare attività fisica.





APPUNTI AVEDISCO



NWG ITALIA

DAL 2004 INSIEME AD AMREF PER SOSTENERE LE POPOLAZIONI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA

NWG Italia, dal 2004 a fianco di Amref, è stata protagonista quest'anno dell'iniziativa "matching gift" raddoppiando l'importo di ogni donazione raccolta dai generosi sostenitori della Onlus.

L'iniziativa ha permesso così di raccogliere 56.974 euro, rappresentando un contributo concreto per affrontare il problema dell'accesso alle risorse idriche nelle comunità rurali dell'Africa Sub-sahariana.

La partnership di NWG Italia con Amref nasce per la consapevolezza che dove c'è acqua la vita scorre, ma in Africa Sub-sahariana il bene più prezioso per ogni essere umano non è accessibile a tutti. L'approvvigionamento d'acqua è difficoltoso e occupa molte ore della giornata che potrebbero

essere dedicate ad altro.

L'impegno dell'azienda al fianco delle comunità più colpite dal cambiamento climatico ha permesso, solo nel 2022, di destinare 140.000 euro in favore dei progetti idrici in Kenya attraverso la costruzione di 142 pozzi di acqua potabile.

La modalità con la quale vengono finanziati i nuovi pozzi determina di fatto anche un'azione di sensibilizzazione ai temi della solidarietà e dell'ambiente: ognuno di questi è infatti intitolato ai collaboratori più meritevoli e al raggiungimento degli obiettivi.

Goccia dopo goccia, tutti insieme, garantiamo il diritto all'acqua pulita e alla salute in Africa.





THE JUICE PLUS+ COMPANY

APPUNTI AVEDISCO

REGIONAL CONVENTION SOUTHERN EUROPE - THE POWER OF NOW!

La regional convention autunnale di Juice Plus+ Company si è tenuta Sabato 12 e Domenica 13 novembre a Madrid, presso il Palacio Municipal – IFEMA ed ha visto la partecipazione di più di 1000 Partner da tutta la Southern Europe Region, che comprende i mercati Italia, Spagna e Portogallo.

juiceplus+®

L'Associata Juice Plus+ ha scelto per questa Convention autunnale il motto "The Power Of Now", per far emergere ciò che è Power nel Business e ciò che è Power in ciascuno di noi. Sulla scia del motto, non sono mancati momenti di formazione con il Top management aziendale ed i leader del field, momenti di ispirazione grazie alla presenza di ospiti esterni quali il karateka ed ambasciatore di Juice Plus+ Damián Quintero, momenti di motivazione con il formatore internazionale Javi Rodriguez nonché i riconoscimenti e le celebrazioni per i traguardi raggiunti dai Partner!

Valentina Cucinotta, Regional Director, Southern Europe, ha ispirato i partecipanti con queste parole: "Essere imprenditori in questo business significa anzitutto comportarsi da imprenditori, indipendentemente dalla qualifica; bisogna focalizzarsi su se stessi, migliorarsi e sviluppare al massimo le competenze per raggiungere il traguardo prefissato. Siete voi con il vostro approccio positivo e la vostra forza a rendere grande la nostra Azienda, insieme verso il successo!"

Il prossimo appuntamento è previsto in primavera in occasione dello Spring Power Day di Juice Plus+ a Milano.





EDIZIONE 2023 - DUE GIORNI IN CANTIERE DAL 9 AL 10 MARZO 2023

Dal 9 al 10 marzo 2023 si terrà la 5ª edizione dell'annuale appuntamento dedicato alla Due giorni in Cantiere. Quest'anno, la struttura scelta per l'evento, è l'incantevole Relais Franciacorta, situato a Corte Franca, che propone un perfetto equilibrio tra eleganza e comfort, immerso in un giardino di più di 60.000 mq. La Franciacorta, famosa per i suoi prestigiosi vigneti, è una zona collinare tra Brescia e la sponda meridionale del Lago d'Iseo, situata nel cuore della Lombardia. L'appuntamento della Due giorni in Cantiere è da sempre un momento di confronto, formazione e approfondimento sulle principali tematiche e argomenti legati al settore della Vendita Diretta: un'occasione di dialogo in cui Imprenditori, CEO, Amministratori Delegati e Dirigenti delle Aziende Associate si incontrano per condividere esperienze, sfide future e nuove opportunità di sviluppo.

Per moderare questo momento di incontro e fornire a tutti i partecipanti coinvolti un elevato contributo in termini di formazione, l'Associazione coinvolgerà un autorevole interlocutore che metterà a disposizione dei delegati presenti il suo know how.

Attendiamo con entusiasmo la nuova edizione di questo evento, per poterci riunire tutti insieme e condividere, ancora una volta, interessi, obiettivi e successi. Segnatevi la data in agenda e non appena riceverete la comunicazione registratevi all'evento!



La vendita diretta in Italia
avedisco
2 GIORNI
IN
CANTIERE

**DUE GIORNI
IN CANTIERE**
DAL 9 AL 10 MARZO 2023

RELAIS FRANCIACORTA
Corte Franca (BS)

Due giorni di alta formazione, dialogo, condivisione
e confronto su tematiche inerenti il mondo della Vendita Diretta.

LE «CONSIDERAZIONI GENERALI» DEL 56° RAPPORTO CENSIS SULLA SITUAZIONE SOCIALE DEL PAESE



UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

Prosegue la volontà e l'impegno della nostra Associazione, nel mettere a disposizione delle proprie Aziende, materiali di studio e strumenti utili per la formazione, lo sviluppo e la crescita personale e professionale.

Oggi, il tema di interesse proposto ed esplorato dall'Associazione, è l'annuale Rapporto CENSIS 2022 sulla situazione sociale dell'Italia: un approfondimento sulla società contemporanea in merito ai consumi e agli stili di vita degli italiani di oggi e di domani. Quello che emerge dalla 56ª edizione del Rapporto, è il ritratto di un Paese che vive in uno stato di latenza di risposta, incapace di reagire e maturare, fermo in una situazione di stallo, senza però regredire. Un momento storico di incertezza con rapidi, continui e inaspettati cambiamenti: tre anni e quattro crisi profonde, prima la pandemia e l'impennata del costo della vita poi la guerra in Europa e l'aumento dei costi dei servizi energetici. Ma quali sono i rischi di questa immobilità? E quali i temi di maggiore interesse per la società italiana al 2022?

Le principali tematiche affrontate nel Rapporto sono:

- il ciclo del post-populismo
- l'ingresso in una nuova età dei rischi
- il costo dei grandi eventi della storia
- il blocco dei meccanismi proiettivi uniti alla malinconia sociale
- il riposizionamento latente del sistema economico

Per chi lo desidera, è possibile approfondire l'indagine consultando alcuni capitoli [qui](#).





ECOVITA ITALIAN PRODUCTION DIVENTA SOCIO EFFETTIVO

La grande Famiglia di AVEDISCO cresce e accoglie l'Azienda Ecovita Italian Production che, dopo un periodo di 6 mesi passati come Candidato Socio in cui è stata valutata la correttezza delle sue pratiche commerciali, diventa in data 13 dicembre Socio Effettivo dell'Associazione.

Ecovita Italian Production ha ideato dispositivi e prodotti esclusivi per la salute, il benessere e l'ecologia.

L'Azienda ha come obiettivo di portare il benessere in casa di ogni famiglia migliorando lo stile di vita e salvaguardando l'ambiente.

Nel 2013 Italian Production nasce con l'obiettivo di sviluppare una rete vendita su tutto il territorio nazionale ed internazionale con personale formato e preparato.

Nel 2020, in piena emergenza pandemica, nasce il marchio Ecovita, con un concept innovativo ed una filosofia legata all'ecologia ed al benessere per affrontare i cambiamenti del mercato.

Aderendo ad AVEDISCO, Ecovita Italian Production, accetta di accogliere e condividere come propri i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando i consueti criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.





VALENTINA CUCINOTTA

REGIONAL DIRECTOR, SOUTHERN EUROPE THE JUICE PLUS+ COMPANY

INTERVISTA

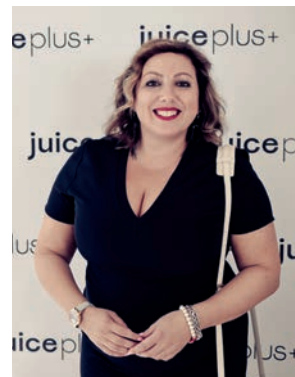
Qual è stato il percorso lavorativo che l'ha portata all'incontro con il settore della Vendita Diretta? Quali sono state le sue prime impressioni?

Ho iniziato a lavorare durante l'università in una famosa azienda B2B nel reparto Marketing e da lì ho fatto la vera gavetta avendo l'opportunità di conoscere tutti gli aspetti di quello che poi è diventato il mio primo amore lavorativo: il marketing appunto. Dopo 7 anni e precisamente nel 2012 mi sono avvicinata al mondo della Vendita Diretta, sempre coltivando la mia passione per il marketing fino poi a raggiungere la mia posizione attuale, ma soprattutto innamorandomi di questo business!

Quello che mi è subito sembrato chiaro è stato il suo punto di forza: il potere delle relazioni! La relazione e la comunicazione con chi lavora sul campo si sono rivelati, per me, il fattore più affascinante. Incontrare e conoscere sempre nuove persone, capire le loro necessità e soprattutto cercare di trovare una soluzione che soddisfacesse questi bisogni per me è stato fin da subito molto stimolante. Inizialmente il mio obiettivo era trovare sempre nuovi strumenti e campagne che potessero attirare nuovi Incaricati alle Vendite e nuovi Clienti, ma sempre mantenendo un occhio sulle vendite. Ho sempre amato i numeri e ho sempre guardato con attenzione ai ROI delle varie attivazioni, il che ha reso il tutto più interessante considerando che nella Vendita Diretta puoi vedere il risultato del tuo lavoro ogni giorno e soprattutto valutarne l'efficienza anche nel breve periodo. Non solo quantitativamente ma anche qualitativamente mantenendo appunto una relazione costante con gli Incaricati alle Vendite e ricevendo i loro feedback. Infine la visione internazionale dei mercati che ho avuto negli ultimi anni mi ha permesso di comprendere che in Europa questo è un modello di business sempre più apprezzato in quanto offre, in modo del tutto democratico, una possibilità di guadagno esclusiva o integrativa rispetto ad una ulteriore occupazione, permettendo così a molte persone, in molti casi donne, di disegnare la propria attività in base al tempo a disposizione, dando rilevanza all'identità personale, all'indipendenza e al riconoscimento sociale. Uno dei miei obiettivi oggi è proprio quello di portare questa visione anche in Italia.

Quali sono, a suo parere, le skills personali su cui un Incaricato deve investire per avere successo all'interno di questo modello di business?

L'attività di Incaricato alle Vendite è accessibile a chiunque, avendo l'opportunità di decidere quanto tempo dedicargli e soprattutto gestendolo come più si preferisce. Non sono richieste lauree e neanche raccomandazioni lavorative. Allo stesso tempo però l'approccio con cui si inizia questo business già dice tutto. Bisogna focalizzarsi su sé stessi, migliorarsi e sviluppare al massimo le competenze per raggiungere il traguardo prefissato. Se dovessi scegliere una skill sulla quale puntare, punterei sicuramente sullo sviluppo delle doti comunicative. L'approccio iniziale è fondamentale, appena apriamo bocca ci stiamo presentando al mondo e sappiamo quanto la prima impressione sia importante. Avere delle buone doti comunicative può sicuramente facilitare il lavoro. Infine, parlando invece di leadership, come ho detto



juiceplus+

**VALENTINA CUCINOTTA**

sul palco della nostra Juice Plus+ Regional Convention Southern Europe ai più di 1000 Incaricati presenti a Madrid, per me essere imprenditori in questo business significa anzitutto comportarsi da imprenditori! Raggiungere una qualifica importante è solo il primo passo, poi bisogna continuare a formarsi imparando a motivare e stimolare il team. Non ci si deve fermare neanche quando si raggiunge la posizione più alta, anzi in quel momento bisogna ricominciare a pensare e a lavorare con la stessa "fame" di chi ha appena iniziato.

A cosa deve porre attenzione il settore della Vendita Diretta per adattarsi ai ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici ai quali stiamo assistendo?

Bisogna sempre tenere occhi e orecchie aperte per ascoltare le tendenze, analizzare i trend del mercato ed essere proattivi nel poter fornire ai nostri Incaricati, e di conseguenza ai Clienti finali, un servizio e dei prodotti/servizi in linea con le loro aspettative e con le dinamiche del mercato. Bisogna essere camaleontici in un periodo dove quello che è nuovo oggi, è vecchio domani, seguire i cambiamenti del mercato, mutando a propria volta senza per forza essere irremovibili nell'essere affezionati a modelli di business che sono andati bene in precedenza. I social hanno cambiato tutte le regole, ci hanno abituato a essere dipendenti dagli algoritmi e dalle sponsorizzazioni. Il settore della Vendita Diretta può fare la differenza mantenendo il giusto equilibrio tra innovazione tecnologica e il tradizionale e buono off line, perché le relazioni tra le persone sono il vero segreto, ed essere autentici è la chiave per il successo in qualunque campo si decida di lavorare.

Quale ritiene che sia stato il più grande merito di AVEDISCO nei suoi 50 anni di storia? E quale dovrebbe essere la sfida più importante per il futuro?

Ad AVEDISCO, quale prima Associazione in Italia che rappresenta le più importanti realtà industriali e commerciali, va il merito di aver messo in relazione e di continuare a tenere le fila tra tutti i soggetti coinvolti nella Vendita Diretta, dalle tante Aziende Associate agli Incaricati alle Vendite, ponendosi nel territorio come Associazione di riferimento.

Fondamentali sono le tante iniziative e la formazione che svolge sul territorio sia per le associate che per i lavoratori del settore, una funzione fondamentale di supporto per questi attori, ponendosi come una vera e propria Community.

Inoltre, quello che ritengo forse più importante, il promuovere l'attività di Incaricato alle Vendite dandogli il giusto valore, presentandolo come un'opportunità lavorativa a tutti gli effetti, spiegandone i benefici e i vantaggi e aiutando le Aziende a rendere più appetibile sul mercato la propria attività.

Per il futuro l'obiettivo è sicuramente quello di rimanere al passo coi tempi, cercando di prevedere in anticipo le sfide a cui andranno incontro le Aziende e gli Incaricati per fornire loro il giusto supporto.



IL FOGLIO

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

LA SICILIA

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco. Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco. I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

ILFOGLIO.IT

15 NOVEMBRE 2022

ILGIORNALED'ITALIA.IT

15 NOVEMBRE 2022

IL GIORNALE D'ITALIA

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

LASICILIA.IT

15 NOVEMBRE 2022



EDICOLA

Libero

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

OGGITREVISO.IT

16 NOVEMBRE 2022

LIBEROQUOTIDIANO.IT

15 NOVEMBRE 2022

OGGI
Treviso

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette.

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

Buonasera

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

TARANTOBUONASERA.IT

15 NOVEMBRE 2022

TODAY

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendite, attività supporto contro caro bollette

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - I prezzi di gas ed energia elettrica aumentano vertiginosamente e preannunciano un ulteriore rincaro in vista dell'inverno. In questo scenario la vendita diretta, professione dinamica e autonoma in costante crescita, ha registrato nell'ultimo anno un incremento di incaricati alle vendite del +18,2%, dato riferito alle aziende associate Avedisco, che dimostra quanto il settore sia reputato come una preziosa risorsa a supporto degli italiani. "La vendita diretta consente flessibilità e autonomia in termini di spazio e tempo e si presenta quindi come un'opportunità lavorativa concreta; nell'attuale panorama di incertezza, dove una delle principali conseguenze del caro bollette è rappresentata proprio dall'incremento del disagio delle condizioni economiche, molte persone hanno necessità di affiancare alla propria professione, un'ulteriore attività lavorativa a supporto dei propri introiti mensili", spiega Avedisco.

Avedisco-Associazione vendite dirette servizio consumatori, che da più di 50 anni riunisce le maggiori realtà aziendali italiane e internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio, conferma che nell'ultimo anno oltre 400mila incaricati alle vendite hanno scelto di lavorare per le aziende associate Avedisco.

I dati annuali 2021, diffusi da Avedisco e relativi alle sue 39 aziende associate, confermano che, in merito al fronte occupazionale, la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto al 2020 (oltre 62mila incaricati); in aumento anche il fatturato, con un totale di 707 milioni di euro e un trend positivo di +2,4%.

TODAY.IT

16 NOVEMBRE 2022



AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it



Incontri