



INCONTRI

.....

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XX - NUMERO 1 - GENNAIO – FEBBRAIO 2024

Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XX - NUMERO 1
GENNAIO – FEBBRAIO 2024

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 AVEDISCO AMPLIA LA COMPAGINE ASSOCIATIVA
5	EDITORIALE GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO
6	APPUNTI AVEDISCO BIOSMOS - FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY HERBALIFE ITALIA – PM-INTERNATIONAL
10	EVENTI DUE GIORNI IN CANTIERE – EDIZIONE 2024
11	EXTRA PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 2024
12	INTERVISTA FRANCESCO DETTI AMMINISTRATORE DELEGATO NAHRIN - SWISSCARE
14	EDICOLA



AVEDISCO AMPLIA LA COMPAGINE ASSOCIATIVA

Tante novità in arrivo per la famiglia AVEDISCO!

È con grande piacere che accogliamo, nella nostra compagine associativa, Swisscare come nuovo Socio Effettivo, Lykon Italia e QN Europe come nuovi Candidati Soci e Tepui come nuovo Socio Sostenitore.

Nahrin-Swisscare, presente sul mercato italiano dal 1990, è un'Azienda interamente dedicata alla salute e alla bellezza attraverso la ricerca e produzione di integratori alimentari e di cosmetici sicuri, performanti e affidabili.

Lykon Italia è una Società specializzata nel commercio al dettaglio di una vasta gamma di prodotti alimentari, prodotti sostitutivi del pasto, integratori e test del DNA e promuove un programma personalizzato per la perdita di peso.

QNEurope è un'Azienda giovane, fondata nel 2014, che da allora è in continua espansione in vari Paesi europei. Oltre a offrire una vasta gamma di prodotti innovativi di alta qualità, che vanno dal beauty, al fitness, ai gioielli, l'Azienda ha creato un programma di formazione unico per i propri Incaricati alla Vendita.

Tepui, Il nuovo Socio Sostenitore, è specialista nella digitalizzazione dei processi aziendali, con servizi che vanno dall'assessment informatico all'implementazione di nuove soluzioni software. I progetti vengono realizzati con l'utilizzo dei migliori software di mercato e grazie all'esperienza consulenziale del loro team.

L'entrata in Associazione di queste quattro realtà evidenzia il continuo impegno di AVEDISCO a promuovere l'eccellenza e l'innovazione nel settore della Vendita Diretta al servizio delle Aziende, degli Incaricati alle Vendite e dei Consumatori.

Un caloroso benvenuto a Swisscare, Lykon Italia, QNEurope e Tepui!

 **nahrin**
SWISSCARE

LYKON

QN·EUROPE

 **Tepui**



GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Siamo lieti di ricominciare un nuovo anno insieme, pieno di novità e appuntamenti significativi per la nostra Associazione.

I due eventi in programma per quest'anno vedono come protagonisti: la 6ª edizione della Due Giorni in Cantiere, ospitata dal 21 al 22 marzo nell'elegante Castello di Spessa a Capriva del Friuli e il Premio Nazionale AVEDISCO 2024, programmato per il prossimo 5 luglio a Parma, presso lo Starhotels Du Parc.

La Due Giorni in Cantiere per AVEDISCO rappresenta un momento fondamentale di connessione, scambio e riflessione e offre un'opportunità preziosa per esplorare e approfondire temi importanti relativi alla Vendita Diretta e al suo costante sviluppo. In particolare, quest'anno l'incontro verterà su tematiche fiscali e legali: ad occuparsene, un tavolo tecnico di esperti in materia fiscale e civilistica, che analizzeranno attentamente i punti di forza e le complessità del settore, per meglio valutare i futuri passi da intraprendere ai CEO delle Aziende Associate presenti.

Il Premio Nazionale AVEDISCO 2024, arrivato quest'anno alla sua 28ª edizione, dà appuntamento a tutte le Aziende Associate per una giornata speciale, in cui verranno riconosciuti e celebrati impegno, qualità e successi dei nostri Incaricati alle Vendite. Tra gli illustri partecipanti sarà presente il Professor Enzo Rizzo, Direttore Scientifico di Ipsos Italia, che porterà il suo prezioso contributo all'evento. Il Premio Nazionale AVEDISCO si concluderà, come consuetudine, con una Cena di Gala, un'occasione unica per celebrare il successo del settore e consolidare i legami tra i partecipanti.

Non vediamo l'ora di accogliervi a questi due eventi imperdibili.





BIOSMOS

CONVENTION 2024: 50 ANNI INSIEME A TUTTO CUORE!



L'Associata Biosmos, per celebrare e festeggiare i 50 anni di attività, ha incontrato oltre 200 Consulenti, Incaricati alla Vendita Diretta, in una splendida e unica location: l'Hotel Olimpo Antares a Letojanni in provincia di Catania.

È stata una bellissima occasione di formazione tecnica, commerciale, team building e di simpatico svago. Per l'occasione sono stati presentati il Piano di Sviluppo 2024 e una serie di prodotti Fitocosmetici all'avanguardia, frutto di ricerca e sviluppo del nostro Team Formulativo.

Durante la Convention, l'Amministratore Delegato, Gianmaria Gentile, e il Direttore Commerciale, Maurizio Cheren, hanno consegnato un Attestato alla Carriera a tutte le Consulenti che svolgono l'attività da più di 25 anni e premiato le Consulenti più meritevoli.

L'evento si è concluso con un messaggio a tutta la Rete Vendita Biosmos: il 2024 sarà un anno a tutto Cuore!





FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

KICK OFF – ROMA – 20 E 21 GENNAIO 2024

APPUNTI AVEDISCO



FOREVER

Il 20 e 21 gennaio si è tenuto a Roma il Kick Off dell'Associata Forever Italia. Un evento memorabile che ha avuto luogo nell'elegante cornice dell'Ergife Conference Center, e che ha visto la partecipazione di centinaia di Incaricati Forever giunti da tutta Italia per scoprire le novità previste per il 2024 e per festeggiare il 25° anno di attività dell'Azienda. 25 anni di successi, che testimoniano la solidità di Forever Italia e di come sia fortemente radicata sul territorio grazie a un piano marketing efficace e prodotti di alta qualità. Tante novità, quindi, e tanti nuovi strumenti messi a disposizione degli Incaricati per sostenere la crescita registrata nel 2023.

A impreziosire l'evento, inoltre, la partecipazione di ospiti d'eccezione come Enzo Risso, Direttore Scientifico di Ipsos Italia e di Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO, Ivan Cottini ballerino sulla sedia a rotelle, simbolo di coraggio e resilienza, più una special guest Forever Marina Carnat, influencer e astro nascente tra i top leader europei di Forever.

Un grande week end di festeggiamenti, con gala serale che ha visto la premiazione di tutti gli Incaricati che hanno effettuato passaggi di livello all'interno del piano marketing.





APPUNTI AVEDISCO

HERBALIFE ITALIA

SUMMIT 2024 – ROMA - 17 E 18 FEBBRAIO 2024



L'Associata Herbalife, Azienda leader nel settore del benessere, da 30 anni presente in Italia ha tenuto lo scorso 17 e 18 febbraio il tradizionale Summit annuale dedicato ai Distributori Indipendenti, al quale hanno partecipato oltre 7000 persone.

Ogni anno i Distributori Indipendenti Herbalife si riuniscono a Roma al Summit Herbalife nazionale per condividere esperienze e strategie, oltre che per conoscere le novità di prodotto.

Luigi Gratton, Vice President Training Herbalife, in occasione del Summit ha chiarito cosa si intende per Filosofia Globale della Nutrizione Herbalife: 'Un piano nutrizionale equilibrato dovrebbe prevedere un apporto quotidiano di fonti proteiche alternative, proteine vegetali, fibre, fitonutrienti e grassi polinsaturi, e limitare drasticamente l'apporto di zuccheri aggiunti. Ma non solo, la Filosofia Globale della Nutrizione è per noi anche un approccio olistico che privilegia, oltre a scelte alimentari equilibrate anche idratazione, riposo, esercizio fisico e abitudini sane. In particolare, le proteine che introduciamo con la dieta o attraverso gli integratori' - ha sottolineato Gratton - 'ci permettono di produrre gli aminoacidi alla base del funzionamento cellulare. Ecco perché è importante assumere una corretta quantità quotidiana di proteine, poiché contribuiscono in particolare al mantenimento di massa muscolare e ossa'.





PM-INTERNATIONAL

APPUNTI AVEDISCO

APRE UN NUOVO STORE A PADOVA

La filiale italiana dell'Associata PM-International AG, specializzata in prodotti di alta qualità per la salute, con il marchio FitLine, ha inaugurato lo scorso 17 febbraio un nuovo store a Noventa Padovana, in provincia di Padova.

Il nuovo store si aggiunge agli altri sei presenti sul territorio italiano, che includono Pistoia, Roma, Brescia, Trani e Desio dove ha sede la filiale di PM-International Italia.

"Questa ulteriore apertura è un importante traguardo nel nostro percorso di espansione sul territorio. È un segnale tangibile del riconoscimento crescente della qualità dei nostri prodotti e dei servizi che offriamo attraverso la Vendita Diretta". Spiega Stefano Mosetti, Direttore Vendite di PM-International Italia che attraverso il marchio FitLine è partner di varie prestigiose realtà come la FIP, Federazione Italiana Pallacanestro, e da ben 7 anni della squadra di basket Umana Reyer Venezia Mestre.



PM-International





EVENTI

DUE GIORNI IN CANTIERE – EDIZIONE 2024



Informiamo tutte le Aziende Associate che il 21 e il 22 marzo prossimi si terrà la 6ª edizione dell'appuntamento dedicato alla Due giorni in Cantiere: un'importante occasione di crescita per i professionisti del settore e un'opportunità di confrontarsi e "fare squadra insieme".

L'evento, come di consueto, offre uno spazio di dialogo privilegiato, dove Amministratori Delegati e Dirigenti delle Aziende Associate si riuniscono per condividere sfide affrontate e previsioni di crescita per il futuro. Quest'anno l'incontro verterà principalmente su tematiche fiscali e legali: ad occuparsene, un tavolo tecnico di esperti in materia fiscale e civilistica, che analizzeranno attentamente i punti di forza e le complessità del settore, per meglio condividere i futuri passi da intraprendere.



La struttura scelta per ospitare l'evento è, ancora una volta, una location d'eccezione: si tratta del Castello di Spessa, elegante dimora signorile nel cuore del Collio goriziano, a Capriva del Friuli. Il Castello, immerso nel verde del suo parco secolare, è fornito di ogni comfort, tra cui un'Azienda vinicola e un Golf Club.

Il programma di questa edizione prevede una sofisticata cena presso il ristorante "La Tavernetta al Castello", preceduta da una visita alle storiche cantine medioevali del Castello, sito di produzione dei vini che accompagneranno i presenti durante il convivio.

Non resta che prepararsi per il giorno della partenza!



PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 2024

EXTRA

Il Premio Nazionale AVEDISCO 2024, arrivato quest'anno alla sua 28^a edizione, dà appuntamento a tutte le Aziende Associate Venerdì 5 luglio. Parma è la città scelta per ospitare l'evento dedicato ai protagonisti della Vendita Diretta: un gioiello dell'Emilia-Romagna, che incanta per la sua ricchezza culturale e i sapori indimenticabili.

Come di consueto, la giornata sarà scandita da diversi momenti, dedicati a celebrare gli impegni degli Incaricati alle Vendite nel sostenere, implementare e tutelare il nostro modello di business. Alla Cerimonia di Premiazione, che si terrà nel primo pomeriggio presso lo Starhotels Du Parc, elegante struttura in stile liberty affacciata sul verde del Parco Ducale, rinnova la sua partecipazione il conduttore televisivo Giorgio Mastrota.

Tra gli ospiti il Professor Enzo Riso, Direttore Scientifico di Ipsos Italia, che presenterà la ricerca Ipsos Flair 2024. La giornata culminerà con la Cena di Gala, un momento speciale di convivialità, che avrà luogo nella sala Verdi dello Starhotels Du Parc.

Non vediamo l'ora di rendere questi momenti ancor più memorabili con la vostra presenza!

28°
PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

Dal 1992 premia i migliori della Vendita Diretta

Il Premio Nazionale AVEDISCO è lo speciale riconoscimento annuale che l'Associazione dedica agli Incaricati alle vendite, uomini e donne delle Aziende Associate, che si sono particolarmente contraddistinti nello svolgimento della loro attività.

Ogni Azienda Associata selezionerà i migliori Incaricati alle vendite dell'anno in corso sulla base dei seguenti criteri di valutazione:

- COMPORTAMENTO ETICO
- RISULTATI OTTENUTI
- CAPACITÀ PROFESSIONALE
- FEDELTÀ ALL'AZIENDA

La cerimonia di Premiazione si svolgerà a Parma presso lo Starhotels Du Parc - Venerdì 5 luglio 2024 e sarà seguita da una cena di gala.

50° **avedisco** La vendita diretta in Italia

VIALE ANDREA DORIA 8 - 20124 MILANO - TEL. 02.6702744
WWW.AVEDISCO.IT - INFO@AVEDISCO.IT

**FRANCESCO DETTI**

AMMINISTRATORE DELEGATO NAHRIN – SWISSCARE

**nahrin**
SWISSCARE

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?

Il settore mi è sempre sembrato affascinante fin da quando ero bambino: mia madre era Incaricata alle Vendite dell'Azienda Stanhome a cavallo tra fine anni 60 e inizio 70. L'occasione si è presentata quando Swisscare è stata acquistata dal Fondo di Private Equity Alcedo nel 2016; mi è stato chiesto di entrare in Azienda e promuoverne il rilancio; cosa che ho fatto di buon grado dal 2017.

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 un Incaricato alle Vendite, particolarmente nella fase iniziale, si intraprende per diversi motivi, tutti strettamente individuali: passione per i prodotti, desiderio di provare una nuova avventura, amicizia nei confronti di qualcuno, evasione, e tanti altri. Per avere successo, come in quasi tutte le attività, occorre innanzitutto la determinazione, la voglia di arrivare. Poi certamente occorre un'Azienda alle spalle che sappia accompagnare la persona in un percorso di crescita professionale che senza dubbio, a certi livelli, diventa impegnativa.

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

Sostanzialmente alla mutata forma di socialità che, in particolare presso i giovani, si estrinseca in maniera molto diversa dalle generazioni precedenti. Ai miei tempi, solo come esempio, le feste liceali si svolgevano a casa di qualcuno e si ballava con il giradischi. Questi tempi non appartengono ai nostri figli. La loro forma di comunicazione non prescinde oggi dagli strumenti tecnologici a disposizione.

Quale ritiene che sia stato il più grande merito di AVEDISCO nei suoi 55 anni di storia? E quale dovrebbe essere la sfida più importante per il futuro?

Ritengo che il merito più importante è aver dato un forte contributo alla "dignità" della Vendita Diretta a Domicilio. Averla affermata e resa visibile sottraendola ad una etichetta che faceva intendere il settore come "poco chiaro e trasparente". La sfida per il futuro è non solo continuare in questa opera che non si può mai definire conclusa ma comunicare alle giovani leve, necessari ricambi generazionali, che l'Incaricato alla Vendita Diretta è o può diventare una professione a tutto tondo.



Agente in attività finanziaria di Santander Consumer Bank Spa iscrizione OAM n. A2684

Da oltre 30 anni Angologiro affianca le aziende, fornendo loro strumenti utili ed efficaci e sostenendo l'acquisto di diverse tipologie di prodotti e servizi. Siamo specializzati nel credito tradizionale e nell'appoggio finanziario alle vendite effettuate fuori dai locali commerciali.

Con questa tipologia di finanziamento i vostri clienti possono acquistare un vostro bene o servizio dilazionando il pagamento in comode rate mensili a tasso fisso.

Il nostro ufficio marketing, il nostro ufficio pricing e i nostri commerciali sono a disposizione dei nostri clienti per studiare insieme piani di rientro personalizzati e promozionali.

Angologiro non è solo Credito al Consumo è anche:

- Prestiti Personali
- Cessioni del Quinto
- Leasing e Noleggio Auto

Viale Monte Grappa, 19
31100 Treviso (TV)

Tel. 0422 3121
finanziamenti@angologiro.it
www.angologiro.it





EDICOLA



Avedisco: Swisscare nuovo socio effettivo



Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, annuncia dal 2024 l'ingresso nella propria compagine associativa di Swisscare - gruppo Nahrin AG - in qualità di nuovo socio effettivo.

Nahrin-Swisscare, presente sul mercato italiano dal 1990, è un'azienda interamente dedicata alla salute e alla bellezza attraverso la ricerca e produzione di integratori alimentari e di cosmetici sicuri, performanti e affidabili. Possiede una vasta gamma di prodotti per la bellezza e la salute della persona, a base di principi attivi sicuri e ingredienti naturali. L'obiettivo aziendale è contribuire all'emancipazione dei propri clienti, rendendoli consapevoli dei propri acquisti anche attraverso il supporto di una rete di consulenti professioniste. Le radici di Swisscare affondano in un solido codice etico dal quale è stata generata la "Lista rossa", un elenco di ingredienti potenzialmente dannosi che, sebbene ammessi in produzione, non vengono inseriti nei propri prodotti.

Aderendo ad Avedisco, Swisscare 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 delle aziende servizi e consulenza.

DISTRIBUZIONE MODERNA

6 FEBBRAIO 2024



Lavorare nella vendita diretta: i numeri del settore sono in crescita

Oltre 300mila Incaricati alle Vendite scelgono di intraprendere un'attività professionale nel settore della Vendita Diretta



La **Vendita Diretta** rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che conserva la tradizione, rivolgendosi allo stesso tempo uno sguardo curioso e positivo ai cambiamenti e alle priorità del giorno d'oggi.

La libertà nella gestione del proprio tempo rappresenta il carattere distintivo di questa attività, che permette di coniugare al meglio vita privata e lavoro, rendendola sempre di più una professione che risponde alle esigenze degli italiani.

CORRIERE NAZIONALE

9 FEBBRAIO 2024

LA GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO

Commercio: Avedisco, in primi nove mesi 2023 cresce occupazione nella vendita diretta

Roma, 22 gen. (L'Abitalia) - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che conserva la tradizione, rivolgendosi allo stesso tempo uno sguardo curioso e positivo ai cambiamenti e alle priorità del giorno d'oggi. La libertà nella gestione del proprio tempo rappresenta il carattere distintivo di questa attività, che permette di coniugare al meglio vita privata e lavoro, rendendola sempre di più una professione che risponde alle esigenze degli italiani. Sono i risultati resi noti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori).

“In un contesto sociale sempre più dinamico, la scelta di questo settore - spiega - si rivela, infatti, una decisione significativa anche per numerosi giovani italiani. Molti di questi intraprendono questa professione non solo per arrotondare il proprio reddito durante gli anni di studio, ma anche come prospettiva di carriera dopo aver completato gli studi. È interessante anche sottolineare che nel settore in Italia, il 76% degli Incaricati alle Vendite sono donne, questo perché la vendita diretta permette loro di coniugare perfettamente le esigenze personali e lavorative, offrendo flessibilità e autonomia nelle modalità di impiego”. I risultati resi noti da Avedisco dimostrano, infatti, che il settore della vendita diretta ha raggiunto nei primi nove mesi del 2023 risultati positivi in termini di valore occupazionale: le aziende associate Avedisco registrano una forza vendita di oltre 300 mila persone, con un trend di crescita del +2,12% rispetto ai primi nove mesi del 2022.

LA GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO

22 GENNAIO 2024



L'Arena

Dati Avedisco

**Vendita diretta, addetti in crescita
e il 74% sono donne**



Giovanni Paolino presidente Avedisco

Nei primi nove mesi del 2023 il settore della vendita diretta ha raggiunto risultati positivi in termini di valore occupazionale: le aziende associate Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) hanno registrato una forza vendita di oltre 300 mila persone, con un trend di crescita del +2,12 % rispetto ai primi nove mesi del 2022. Oltre 6 mila persone in più che hanno scelto di intraprendere un'attività lavorativa nel settore. In Italia il 74% degli incaricati sono donne.

OGGI Treviso

**Commercio: Avedisco, in primi nove mesi
2023 cresce occupazione nella vendita
diretta.**

Roma, 22 gen. (Labitalia) - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che conserva la tradizione, rivolgendo allo stesso tempo uno sguardo curioso e positivo ai cambiamenti e alle priorità del giorno d'oggi. La libertà nella gestione del proprio tempo rappresenta il carattere distintivo di questa attività, che permette di coniugare al meglio vita privata e lavoro, rendendola sempre di più una professione che risponde alle esigenze degli italiani. Sono i risultati resi noti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori).

"In un contesto sociale sempre più dinamico, la scelta di questo settore - spiega - si rivela, infatti, una decisione significativa anche per numerosi giovani italiani. Molti di questi intraprendono questa professione non solo per arrotondare il proprio reddito durante gli anni di studio, ma anche come prospettiva di carriera dopo aver completato gli studi. È interessante anche sottolineare che nel settore in Italia, il 74% degli Incaricati alle Vendite sono donne, questo perché la vendita diretta permette loro di coniugare perfettamente le esigenze personali e lavorative, offrendo flessibilità e autonomia nelle modalità di impiego". I risultati resi noti da Avedisco dimostrano, infatti, che il settore della vendita diretta ha raggiunto nei primi nove mesi del 2023 risultati positivi in termini di valore occupazionale: le aziende associate Avedisco registrano una forza vendita di oltre 300 mila persone, con un trend di crescita del +2,12 % rispetto ai primi nove mesi del 2022.

L'ARENA

23 GENNAIO 2024

CRONACA DELL'ECONOMIA

25 GENNAIO 2024

Cronaca DELL'ECONOMIA.com

I RISULTATI DI AVEDISCO, L'ASSOCIAZIONE SERVIZIO CONSUMATORI

Vendita diretta, cresce l'occupazione

Oltre 300 mila incaricati scelgono di intraprendere un'attività professionale nel settore

La Vendita Diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che conserva la tradizione, rivolgendo allo stesso tempo uno sguardo curioso e positivo ai cambiamenti e alle priorità del giorno d'oggi. La libertà nella gestione del proprio tempo rappresenta il carattere distintivo di questa attività, che permette di coniugare al meglio vita privata e lavoro, rendendola sempre di più una professione che risponde alle esigenze degli italiani.

In un contesto sociale sempre più dinamico, la scelta di questo settore si rivela, infatti, una decisione significativa anche per numerosi giovani italiani. Molti di questi intraprendono questa professione non solo per arrotondare il proprio reddito durante gli anni di studio, ma anche come prospettiva di carriera dopo aver completato gli studi. È interessante anche sottolineare che nel settore in Italia, il 74% degli Incaricati alle Vendite sono donne, questo perché la Vendita Diretta permette loro di coniugare perfettamente le esigenze personali e lavorative, offrendo flessibilità e autonomia nelle modalità di impiego. I risultati resi noti da AVE-



Giovanni Paolino

DISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, dimostra, infatti, che il settore della Vendita Diretta ha raggiunto nei primi nove mesi del 2023 risultati positivi in termini di valore occupazionale: le Aziende Associate AVEDISCO, registrano una forza vendita di oltre 300 mila persone, con un trend di crescita del +2,12 % rispetto ai primi nove mesi del 2022. Oltre 6 mila Incaricati in più che hanno scelto di intraprendere un'attività lavorativa nella Vendita Diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, merito, pazienza e passione sono i valori aggiunti di un settore che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto. "La Vendita Diretta si conferma un canale di distribuzione dinamico," dichiara il Presidente di AVEDISCO Giovanni Paolino. "In un'era in cui la tecnologia offre nuove opportunità digitali, sottolineiamo con orgoglio che la forza trainante del nostro successo rimane centrata sulla persona e sulle relazioni. Il trend di crescita della forza vendita è una testimonianza tangibile di come la nostra dedizione a questi valori fondamentali continui a plasmare il futuro del nostro settore".

OGGITREVISO.IT

23 GENNAIO 2024



AVEDISCO

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

Incontri