

SaronnoNews

Dalla vendita a domicilio un aiuto agli obiettivi del Recovery Plan: sostenere l'autoimprenditorialità delle donne

Stefano Ciccone · Thursday, February 25th, 2021

Innalzare l'occupazione delle donne, da un punto di vista sia qualitativo sia quantitativo. Aumentare il tasso di occupazione femminile, che in Italia non arriva al 50%. Sostenere l'avvio di aziende a conduzione femminile o a prevalente partecipazione femminile. Sono alcuni degli obiettivi dichiarati dal **Recovery Plan** per favorire l'accesso di un numero maggiore di donne nel mondo del lavoro, fattore che consentirebbe un aumento del Pil fino a 7 punti percentuali.

L'Italia è molto indietro, ma ci sono settori economici in controtendenza: uno di questi è la vendita a domicilio, dove la parità di genere è, da sempre, realtà. Nelle imprese associate a **Univendita** – la maggiore associazione di categoria del settore – **le donne rappresentano il 69,2%** di chi svolge un'attività di tipo imprenditoriale, mentre è **del 90,5% la quota femminile sul totale della forza vendita**. «Nelle imprese associate Univendita ci sono oggi **8.690 donne imprenditrici** – spiega il **presidente di Univendita** **Ciro Sinatra** –. Sono venditrici professioniste oppure collaboratrici delle aziende associate che hanno assunto ruoli di coordinamento a vari livelli della rete commerciale e che offrono opportunità di crescita professionale a tante altre persone».

La vendita a domicilio è una professione che dà spazio alle donne perché basata su **meritocrazia, autonomia organizzativa e flessibilità**. «Si può partire da zero e arrivare a farne un'attività imprenditoriale a tempo pieno – sottolinea Sinatra –. Grazie alla formazione gratuita e al sostegno continuo da parte delle aziende tutti possono seguire percorsi di crescita senza alcuna discriminazione e possono puntare ai massimi risultati e riconoscimenti».

A testimoniare quanto dichiarato da Sinatra ci sono **le storie di successo che arrivano direttamente dalle collaboratrici delle aziende associate: Univendita ne ha scelte quattro**. «Hanno tutte un comune denominatore – fa notare Sinatra – che è anche una peculiarità del nostro settore: **nella vendita a domicilio si è autonomi ma non si è mai soli**. Un approccio che ha dimostrato tutta la sua forza proprio negli ultimi mesi, che sono stati difficili in particolar modo per chi ha un'attività in proprio, e addirittura catastrofici per le lavoratrici donne».

Da Limbiate la storia di Lucia Mariani– Lucia Mariani, 61 anni, ha cominciato 35 anni fa come consulente per **Just Italia**, azienda che distribuisce in Italia i cosmetici naturali svizzeri Just. «Facevo l'impiegata amministrativa, poi l'azienda per cui lavoravo ha chiuso e, nel frattempo, sono diventata mamma – racconta –. Ero molto interessata al mondo delle erbe e della cosmesi e così, dopo aver ascoltato la presentazione di una conoscente, mi sono messa in gioco vincendo la timidezza e sono diventata a mia volta Consulente Just». L'indipendenza economica, la formazione

e la passione per il proprio lavoro convincono Lucia Mariani che Just è il posto giusto in cui crescere. **Dopo tre anni diventa capo gruppo**, ruolo che la gratifica perché **può trasferire competenze ed entusiasmo ad altre Consulenti**. Oggi è responsabile di una zona top in Italia per vendite. «La cosa che amo di più – conferma – è dare ad altre donne la possibilità di avere tutte le soddisfazioni che ho avuto io in questi anni. Siamo un gruppo molto unito e negli ultimi mesi, in particolare, ci siamo supportate a vicenda e abbiamo imparato tanto, grazie a Just che ci ha dato tutti i mezzi per **fare evolvere la nostra attività**».

This entry was posted on Thursday, February 25th, 2021 at 8:22 pm and is filed under [Brianza](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.