ie business school Executive Master en Dirección de Recursos Humanos

Anuncios Google
Laboral
Empleo Directivos
Headhunters Empleo
Paro

La crisis y el paro impulsan a jóvenes universitarios a convertirse en comerciales de venta directa

MARTES, 25 DE ENERO DE 2011 18:25

Usar puntuación: / 0

Malo Bueno **Puntuar**

EP. El desempleo favoreció el aumento del 27% en el número de personas que se incorporaron como comerciales de las empresas de venta directa en España durante 2009 respecto al año anterior, según las últimas cifras facilitadas por la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD).

De esta forma, las 19 empresas integradas en la asociación finalizaron 2009 con un total de 184.768 distribuidores o vendedores tanto fijos como independientes, de los que 162.761 son mujeres, un 83%.

El presidente de la asociación, Juan Turró, explicó en un encuentro con los medios que a consecuencia del paro "la gente se une al negocio buscando una posibilidad para ganar dinero", ya que la inversión inicial es "mínima" o "cercana a 0".

Jóvenes universitarios con mayor formación

De este modo, el perfil del vendedor de este tipo de empresas "está cambiando" y se observa una incorporación al negocio "de gente joven con carreras universitarias y un mayor nivel de formación", apuntó Turró.

El paro favoreció también la entrada de los hombres en este negocio tradicionalmente femenino, cuya presencia en la red de distribución es ya, dependiendo la empresa, de entre un 2% y un 5%.

Los profesionales de la venta directa en España tienen una media de entre 35 y 50 años, cerca de un 46% de ellos posee estudios medios y un 18% cuenta con estudios universitarios. Sus ingresos pueden llegar a los 1.500 euros si se dedica a tiempo completo.

El 80% de estos profesionales se muestra muy satisfecho con el trabajo que realizan, destacando la flexibilidad de horarios, así como la calidad de los productos. Por su parte, el 50% reconoce que trabaja en el sector para conseguir ingresos extra y el 27% porque le permite conciliar la vida profesional con la familiar.

Las empresas del sector de venta directa registraron un crecimiento sostenido durante los últimos años, alcanzando en 2009 una cifra de negocio de más de 504 millones de euros, con más de 7 millones de pedidos.

Sin embargo, durante dicho ejercicio se registró una leve bajada en el número de pedidos aunque el crecimiento del número de productos incluidos en cada lote vendido aumentó un 14,5%. Los productos más demandados fueron los culturales, la joyería, la bisutería, la cosmética y los productos nutricionales.

Por comunidades autónomas, los motores del sector con gran concentración de pedidos y personal de ventas son Andalucía, Cataluña y la Comunidad de Madrid. "En el entorno rural la venta directa funciona muy bien", señaló Turró, quien destacó que la llamada 'venta fría' de puerta en puerta en España prácticamente "ha desaparecido".

Entre las empresas integrante de la AVD se encuentran Avon Cosmetics, la más antigua con 46 años de presencia en España, Círculo de Lectores, Cristian Lay, la única completamente española, Club Internacional del Libro, Oriflame Cosméticos, Herbalife International España, Amway, o Mary Kay, entre otras.

Written by :
RRHHpress.com

Enviar email Compartir Agregalo como Favorito

Comentarios (0)

RSS Comentarios

Rubalcaba no ve cerca un acuerdo

www.ie.edu/business Anuncios Google

Fichero de Morosos
Consulta Online del Registro de Aceptaciones Impagadas
eInforma.com

Cursos Desempleado Gratis
+600 Cursos Gratis (Subvencionados) Apúntate a hacer Cursos Sin Pagar
CursosGratis.eMagister.com

Cursos - Mejora tu futuro
Cursos y Titulaciones de FP ¡Aprende a tu ritmo desde casa!
www.ceac.es

Cursos Gratis 2011
Aprovecha La Oferta de Cursos y Pide Información Gratuita.
www.CanalCursos.com

Anuncios Google