

LA CRISI CAMBIA IL TURNOVER TRA I VENDITORI DELLA FOLLETTO

# Over 50: quando la «salvezza» è vendere porta a porta

## La «salvezza» degli over 50

di **Cristina Casadei**

**B**el profilo, ma troppi anni. Ernesto Russo non si ricorda nemmeno più quante volte se lo è sentito dire alla sua età, 47 anni. Lui che se si guarda alle spalle ne vede 26 di posto fisso in una fabbrica che faceva nylon per calzetteria, la mobilità e i contratti a termine e se si guarda adesso si vede mentre suona campanelli a Como 3 alla ricerca di clienti per aspirapolveri. «È stato alla Vorwerk Folletto che per la prima volta mi sono sentito dare l'opportunità di riprovarci per quello che sapevo fare, e non essere escluso per gli anni che ho», racconta. Se l'avvicinarsi della soglia dei 50 in molte aziende sembra un problema, per la vendita diretta questi sembrano i migliori anni della professione. «I cinquantenni sanno bene cosa c'è sul mercato del lavoro e apprezzano di più questo lavoro. Peraltro sono più affidabili», spiega Patrizio Barsotti, presidente di Vorwerk Folletto dove il 23% delle 24mila candidature del 2011 sono state di over 50.

«Al mattino comincio alle 8 e mezzo quando insieme ad altri venditori faccio un primo incontro con il nostro capogruppo per organizzare il lavoro. Poi alle 9 e mezzo sono in giro a cercare clienti», racconta Ernesto Russo. Non è che sia facile come vita, «soprattutto per chi ha provato il posto fisso», dice, ma «le capacità per vendere credo di averle, il prodotto è storico, l'azienda solida. Quindi ci provo». Gli Ernesto che ci vogliono provare a inventarsi come incaricato alla vendita diretta alla soglia dei 50 anni si moltiplicano di anno in anno, al punto che oggi dei 55mila venditori che abbiamo in Italia, secondo i dati di Univendita, oltre un quarto (25,1%) ha tra i 45 e i 54 anni, il 14% tra i 55 e i 64 anni e il 3,3% oltre i 64. «Ognuno ha una storia diversa ma la mia esperienza

mi porta a dire che è un fenomeno degli ultimi anni quello di persone che sono uscite dal mondo del lavoro tradizionale e hanno iniziato questo lavoro», dice il presidente di Univendita Luca Pozzoli. Accade perché si ingrossano le file degli espulsi da fabbriche e uffici, ma anche perché chi ha 50 anni «ha più facilità ad instaurare il rapporto di fiducia con i potenziali clienti, fondamentale quando si devono vendere prodotti che hanno un costo elevato - continua Pozzoli -. A quell'età poi le persone hanno una rete di conoscenze molto vasta che magari possono usare anche per motivi commerciali».

Il caso della Vorwerk Folletto, lo storico sistema di pulizia nato in Germania 70 anni fa, spiega che la vendita diretta è diventata una professione sempre più ambita e diffusa tra coloro che appartengono alle fasce d'età più avanzate: degli oltre 24mila contatti ricevuti nel 2011, il 23%, quasi uno su quattro, sono di over 50. «È un trend oggi chiaramente visibile quello degli over 50 che vogliono reinventarsi in questo lavoro», dice Barsotti che ha iniziato la sua carriera proprio come incaricato alla vendita. «Non c'è un'età ideale per poter iniziare, ci si può provare a 20 come a 50 anni, non è questo che conta», dice il manager. E a conferma che sia così c'è anche il racconto di Russo: «Dopo essermi sentito dire innumerevoli volte che avevo troppi anni per essere assunto, finalmente, ho trovato una società dove la data di nascita non conta nulla. Qui basta vendere, lo stipendio me lo costruisco da solo». Avere 50 anni, semmai, può essere un vantaggio perché «si hanno esperienze professionali alle spalle e quindi si conosce il mercato del lavoro.

Di conseguenza si sa anche valutare meglio un'opportunità come quella di Vorwerk. Poi per noi spesso i cinquantenni sono più affidabili», spiega Barsotti.

Cetti Galante, direttore generale di Intoo, società per i servizi di outplacement di Gi Group, si confronta ogni giorno con storie di persone che devono ricollocarsi e «non mi stupisco che siano così tante le domande di over 50 ricevute da società che fanno vendita diretta - interpreta -. Del resto ogni azienda che apre posizioni oggi viene sommersa da curriculum di over 50». Da Intoo passa il 40% del mercato dell'outplacement e mentre guarda il suo database, Cetti Galante dice che «in questa fascia di età, se parliamo di professionalità alte c'è una buona ricettività da parte di aziende medio piccole capaci di accogliere come consulenti a partita Iva figure che possono consentire di fare un salto manageriale». Per le figure più basse, invece, «si ricollocano bene, anche nello stesso settore di provenienza, coloro che hanno una professionalità specifica, mentre per gli altri si apre una prateria dove andare a cercare. La vendita diretta è un'opportunità, basta solo fare attenzione a selezionare chi dà la possibilità di fare formazione e crearsi un'identità professionale».

