



Energia jovem

Profissionais iniciantes ajudam empresas de venda direta a renovar público consumidor

Se por um lado as empresas de venda direta dão oportunidades aos iniciantes, os jovens ajudam-nas a renovar o seu público e as suas formas de relacionamento com o cliente. Segundo Marcelo Zalcborg, vice-presidente da Associação Brasileira de Empresas de Venda Direta (ABEVD), os revendedores de 18 a 24 anos impactam diretamente a relação com o consumidor:

- Na medida em que se traz novos empreendedores, a empresa precisa se ajustar, pois a mecânica de comunicação é diferente, eles têm uma forma peculiar de atuar. Hoje, jovens revendedores fazem promoções pelo Twitter, por exemplo, isso dá uma nova perspectiva para a própria empresa.

Além disso, na avaliação de Rogério Minoru Suga, gerente de marketing da unidade regional sul da Natura, o jovem consultor influencia no perfil do comprador. A comunicação entre contemporâneos ajuda a imprimir à empresa os hábitos das gerações mais novas, com novas formas de comercialização e dinâmicas diferentes.

- Tenho conhecimento de universitários que promovem diversos tipos de atividades de promoção de vendas, com a cara e a linguagem própria deste público. Isso é renovador para nós - afirma Suga.

De acordo com Maurício Patrocínio, diretor geral da MonaVie no Brasil, mais de um terço dos distribuidores da marca estão nessa média de idade, com muitos deles já conquistando posições de destaque.

A revendedora da Avon Viviana Prusch Gonçalves da Silva, de 23 anos, é uma das representantes da geração que estão se iniciando na vida profissional por meio da venda direta. Neste mês, foi promovida a executiva de vendas e espera aumentar a sua renda mensal de R\$ 200, em média, para cerca de R\$ 600.

- Agora, vou ter uma equipe de 70 pessoas que serão coordenadas por mim - diz Viviana, entusiasmada com a nova função.

