

# Jest praca w sprzedaży bezpośredniej

**Magdalena A. Olczak**

Jeśli straciłeś pracę lub zastanawiasz się, jak zarobić dodatkowe pieniądze, zostań konsultantem. Sprzedaż bezpośrednia to szansa na dodatkowy zarobek, a firmy wciąż szukają nowych, zmotywowanych pracowników. – Mamy o prawie jedną trzecią więcej chętnych do pracy niż rok temu – mówi Artur Leszczyński z Mary Key, firmy zajmującej się dystrybucją kosmetyków.

Zatrudnienie w tej branży może znaleźć niemal każdy. Firma zapłaci też za szkolenie nowego pracownika. W tej chwili w ten sposób zarabia w Polsce ok. 750 tys. osób. Eksperti z Pol-

skiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej szacują, że w tym roku firmy zwiększą zatrudnienie o ok. 15 proc., a to oznacza prawie 80 tys. nowych miejsc pracy.

Wysokość zarobków w tej branży zależy w głównej mierze od rodzaju produktów, jakie sprzedajemy. – U nas konsultant może zarobić nawet 10 tys. zł. Wszystko zależy od tego, czy pracę traktuje jako pełnoetatowe zajęcie, czy tylko jako dorywcze – mówi Maciej Waszczyk, wiceprezes DLF, firmy dystrybuującej przez konsultantów luksusowy sprzęt AGD.

Aby dostać takie zajęcie, zwykle nic się nie płaci, bo firmy sta-

ją się teraz o pracowników. Tylko sporadycznie trzeba wyłożyć kilkanaście złotych na wpisowe. – Z powodu kryzysu większą wagę przywiązujemy obecnie do przedstawiania naszej firmy

**80 tys.**

miejsc pracy przybędzie w tym roku w sektorze sprzedaży bezpośredniej

**2,19 mld zł**

wydali Polacy w ubiegłym roku na zakupy produktów u konsultantów

jako szansy na zarobek dla wielu kobiet – mówi Artur Leszczyński z Mary Key.

Firmy zatrudniają nowych konsultantów, bo ich produkty świetnie wstrzeliły się w kryzysowe czasy, bo są tańsze i łatwiej dostępne. – Od początku roku sprzedaliśmy o 34 proc. więcej naszych kosmetyków niż w analogicznym okresie 2008 r. – dodaje Artur Leszczyński. Konkuruje one ceną i dostępnością z produktami ze stacjonarnych sklepów. Ale też taki popyt na nie eksperci tłumaczą tzw. efektem szminki. – Kosmetyki dla nas, kobiet, są jedną z tych przyjemności, z których nie zrezygnujemy. Zwłaszcza

w trudnych czasach troska o dobre samopoczucie i atrakcyjny wygląd jest dla klientów ważną potrzebą – tłumaczy Dorota Steciuk-Godzieba, dyrektor finansowy Oriflame Poland.

Na polskim rynku działa kilkanaście firm, które w ten sposób sprzedają głównie kosmetyki. W zeszłym roku ich przychody łącznie wyniosły 2,19 mld zł, a w tym roku sprzedaż będzie, zdaniem ekspertów, wyższa o 5–6 proc. Jesienią na rynku pojawią się nowe firmy, pracy więc na pewno nie zabraknie.

**O zawodach z przyszłością  
czytaj na str.4**