

Oscisa Solutions presenta la oportunidad laboral perfecta para los millenials

La generación de los millenials se caracteriza por una incipiente necesidad por obtener una rápida recompensa. Grupo Oscisa Solutions desvela las claves de la formación que desarrolla para conseguir hacer de los millenials los mejores profesionales del marketing directo

Hoy en día se denomina millenials a todas aquellas personas que nacieron entre 1981 y 1991 y que se identifican con unos patrones generalizados bastante característicos.

Algunos de estos patrones son; creer que tienen muchos derechos, y la búsqueda, como factor principal, de una satisfacción y una recompensa inmediata.

Diferentes estudios sobre los millennials indican que las características que definen a esta generación son ocasionadas por el tipo de crianza con el que han crecido; llena de privilegios y recompensas, a la necesidad de ser aceptado y valorado por una sociedad que les mira desde una pantalla y a la cual les muestran solo una parte de lo que son, y al libre y total acceso inmediato a cualquier cosa, en cualquier momento, lo que provoca una situación de impaciencia constante.

La impaciencia y las recompensas instantáneas definen a los millennials

Esta característica hace que muchos de ellos rechacen muchos puestos de trabajo que les requieran una implicación y esfuerzo constante, como por ejemplo en empresas de marketing directo como Grupo Oscisa Solutions.

Oscisa Solutions, con sedes en distintos puntos del norte de España como Logroño, Bilbao, Vitoria y Donosti, se dedica a la venta directa de servicios de telefonía móvil, energía y telecomunicaciones. Oscisa Solutions SL busca la captación de nuevos clientes para dichas empresas ofreciendo ofertas y descuentos por medio del marketing directo, el puerta a puerta.

El área comercial es el que mayor rotación de personal tiene

El área comercial de empresas como Oscisa Solutions es de los que mayor rotación de personal tiene, y uno de los factores es, precisamente, porque a la generación de millenials le resulta complicada la presión y el trabajo que en otros tiempos soportaron otras generaciones de comerciales.

La profesión de comercial suele identificarse como una profesión no muy agradecida. Y menos aún la de comercial de marketing directo, como es el caso de la empresa Oscisa Solutions, donde venden puerta a puerta, lo que supone un notable desgaste psicológico.

En Grupo Oscisa apuestan por la preparación psicológica de sus comerciales

Esta profesión es una de las más complicadas a la hora de conseguir que los postulantes consigan ascensos ya que el tiempo que se mantienen en la empresa es mínimo. Cambiar tantas veces de personal conlleva dedicar más tiempo a la información y formación de los candidatos, que no se materializa directamente en beneficios para empresas como Oscisa.

Sin embargo, a pesar de la mayor formación y preparación emocional y psicológica a la que los millennials tienen acceso hoy en día, esto no es suficiente. Desde Grupo Oscisa han decidido, a fin de encontrar perfiles que se adapten a su necesidad comercial, impartir una formación específica en este campo.

Por eso, ahora Grupo Oscisa, presta más atención a la hora de elegir sus comerciales, y establecen un mayor contacto con ellos, ofreciendo herramientas que faciliten el trabajo y la relación con el cliente.

Verificar cada oferta que llega a Grupo Oscisa y contrastar si es beneficiosa para el cliente es algo primordial. Después, se deben buscar perfiles jóvenes que puedan tener trayectoria dentro de la empresa y ofrecerles un atractivo salario que les motive. Y finalmente ofrecer una formación psicológica y motivacional a los comerciales a fin de facilitarles las herramientas para conseguir conectar con el cliente, darle la información que necesita para cerrar el contacto o la venta. Estos son los pasos que empresas como Grupo Oscisa ya han puesto en práctica.

Oscisa Solutions es un referente de marketing directo en el norte de España

En España son muchas las empresas de marketing directo, pero Grupo Oscisa es una de las más significativas, principalmente en la zona norte de España. Es por ello que cuentan con una gran cartera de empresas que confían en ellos.

Conseguir que sus comerciales estén más satisfechos y que confíen en las ofertas que desde Oscisa Solutions les seleccionan, es uno de los objetivos principales de la empresa. Para conseguirlo, estudian detalladamente cada oferta que reciben y establecen jornadas formativas con profesionales de la venta que les ofrecen información y atención completa para enfocar su esfuerzo en conseguir resultados reales.

Y es que eso es lo que al final buscan tanto clientes como empresas, resultados reales. Grupo Oscisa busca conseguir clientes con sus ofertas, los comerciales de la empresa de marketing directo Grupo Oscisa buscan vender los servicios con las herramientas que Oscisa les facilite, y el cliente busca conseguir descuentos en su contratación. Conseguir los resultados dependerá, muchas veces, del grado de colaboración de las partes.

Más información:

Grupo Oscisa

Lehendakari Aguirre 133

Bilbao

94 607 60 70

info@oscisa.es

Datos de contacto:

Grupo Oscisa

Lehendakari Aguirre 133, Bilbao

94 607 60 70

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [País Vasco](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>