Publicado en Madrid el 02/08/2022

# [¿Es la venta directa una alternativa profesional para la generación millennial?](http://www.notasdeprensa.es)

## La venta directa implica un negocio independiente, flexibilidad horaria y la ausencia de jerarquías rígidas, características muy apreciadas por esta generación de adultos. Para Frank Lamberti, Jefe de Personal y Vicepresidente Ejecutivo, Experiencia del Distribuidor y el Cliente de Herbalife Nutrition la tecnología, la flexibilidad, la innovación y el apoyo que este canal ofrece al emprendedor, son valores muy tenidos en cuenta por esta generación.

 La generación millennial, ya aterrizada en el mundo profesional desde hace algunos años o en proceso de desembarco, se enfrenta a un entorno incierto en el que conviven la crisis financiera mundial, la masificación de los trabajos temporales y la irrupción de la tecnología, con la consiguiente eliminación de puestos de trabajo tradicionales y la creación de otros más técnicos y especializados. Según un informe de Ernst and Young Global Ltd., esta generación de nuevos adultos abarcará aproximadamente tres cuartas partes de la fuerza laboral global en el 2025 y buscan sentirse realizados profesionalmente en un ambiente flexible y de bienestar. Para Frank Lamberti, Vicepresidente Ejecutivo de Herbalife Nutrition y responsable del área de Experiencia del Distribuidor, la venta directa "casa bien" con la generación millennial, por su adaptabilidad, ausencia de jerarquías rígidas, flexibilidad e incorporación de la tecnología en todos los procesos del negocio, una característica con la que no contaban los emprendedores del siglo pasado. De hecho, según la Asociación de Empresas de Venta Directa los jóvenes menores de 30 años suponen el 20% del total en el sector de la venta directa, y en el caso de Herbalife Nutrition, la generación millennial supone el 42% de su fuerza de ventas en España. En opinión de Lamberti, estas son las características que más llaman la atención de la venta directa a un joven emprendedor. La venta directa se identifica con el espíritu emprendedor El enfoque de los millennials en su ascenso laboral proviene de su espíritu emprendedor. Desean avanzar en la empresa que eligieron para desarrollar su profesión para luego iniciar la aventura empresarial por cuenta propia. Anhelan la responsabilidad, las posibilidades ilimitadas y el proceso creativo que la iniciativa emprendedora les proporciona. Por tanto, las empresas cuya filosofía esté basada en una cultura emprendedora y de innovación, tendrán mayores posibilidades de mantener a los empleados millennials involucrados. Con la venta directa pueden desarrollar una actividad independiente, dedicarle un tiempo a medida y tener control sobre sus ganancias en un entorno seguro y con muy bajo riesgo de inversión. El desarrollo propio se ve reflejado en los emprendedores influyendo positivamente en el crecimiento personal, profesional y económico. Los distribuidores de este sector son constantemente reconocidos y motivados, a partir de criterios de esfuerzo y de superación, donde el reconocimiento y la motivación son constantes. Flexibilidad La generación millennial se caracteriza por su adaptación a los cambios, el trabajo colaborativo, la innovación y sobre todo la flexibilidad. No desean estar atados a un escritorio de lunes a viernes de nueve a cinco. Reclaman horarios flexibles y la opción de trabajar desde casa. Desean intercambiar ideas en equipo,  compartir conocimientos, y utilizan portátiles para poder trabajar en un espacio compartido, en la cocina de la empresa o, de vez en cuando, en su puesto de trabajo. ¿Qué aporta en este sentido el sector de la venta directa a los millennials emprendedores? Flexibilidad horaria y organizativa del trabajo, así como también compatibilidad laboral y personal. En definitiva, control sobre su trabajo y su vida personal, uno de los aspectos más reclamados por esta generación. La tecnología en el canal de venta directa La tecnología está muy presente en todas las fases de este canal. Aplicado a sus profesionales, las empresas dotan a su fuerza de ventas de herramientas para comenzar a emprender, de manera que éstos puedan dirigir y administrar sus negocios tanto de forma presencial como remota. La situación de partida de cada emprendedor es distinta, por lo que es necesario dotarles de herramientas, contenido y plataformas formativas específicamente diseñadas para acompañarlos en el arranque y construcción de un negocio sostenible, y así, de esta forma, poder enfocarse en lo más importante: ofrecer a sus clientes una atención exclusiva y personalizada. Innovación como principal objetivo La generación millenial busca sentirse orgullosa de su trabajo, por lo que ayudarles a encontrar un objetivo más amplio en sus quehaceres profesionales conlleva el desarrollo de una cultura de confianza. Por ello, y por considerarse una generación innovadora, innovación es precisamente lo que exigen a las empresas: entidades que hagan el bien para la sociedad a través de su poder innovador. A través de la venta directa el trabajador podrá elegir un sector y una compañía con la que se sienta identificado y que esté alineada con sus valores y sus inquietudes profesionales. Una cultura de confianza Great Place to Work analizó cuáles son los aspectos más valorados para trabajar por parte de los millennails y descubrió que el valor que se consideraba fundamental era la confianza. Los empleados están más comprometidos y son más productivos en un entorno definido por relaciones de confianza en los que se generen vínculos significativos. Lamberti, desde su área de experiencia de cliente, considera que en Herbalife Nutrition la confianza y el vínculo se producen día a día, gracias al apoyo que se da al distribuidor para que avance en la gestión de su negocio. De hecho, durante el segundo trimestre de 2021 dos tercios de nuevos distribuidores eran millennials

**Datos de contacto:**

Laura Hermida Ballesteros

917818090

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/es-la-venta-directa-una-alternativa](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nutrición Sociedad Emprendedores Recursos humanos Innovación Tecnológica



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)