

DF Award 2009

Pekfingervalsen en lyckträff för Dan

”Att jobba med direktförsäljning är en stor utmaning!” säger han själv; något han tycks ha klarat av bra. Nu belönas skånepågen Dan Hansson med DF Award 2009.

För femton år sedan satte kompisens pekfingret i Dan Hanssons omfångsrika mage och tyckte att han borde göra något åt den där kulan:

– Först blev jag sur men så berättade kompisens om Herbalife och hur bra han mådde sedan han börjat med deras kosttillskott. ”Okej då, jag provar väl. Ställ skiten här!” sa jag lite misstänksamt. Det var mitt livs bästa beslut, konstaterar Dan, idag 54 år.

På tre månader tappade han 22 kilo, mådde som en prins och började arbeta extra som distributör för Herbalife.

– Jag jobbade som datatekniker i egen firma på dagarna och sålde Herbalife på kvällarna. Efter ett tag insåg jag att jag hade både roligare och tjänade mer de där timmarna på kvällen än på mitt ordinarie jobb på dagtid. Efter två år satsade jag på Herbalife på heltid istället.

Dan höll sin matchvikt i tolv år men gick upp igen i samband med hjärtproblem för några år sedan. Under 2009 tog han tag i kilona igen och vågen visar nu minus 30. Han är sedan några år medlem i Herbalifes Millionaire Team och har flera hundra personer i sitt nätverk. Arbetsinsatsen ligger på fem till tio timmar per dag och han älskar sitt arbete.

– Att jobba med direktförsäljning är en stor utmaning och kräver stor självdisciplin men är samtidigt väldigt utvecklande. Jag blev jätteglad för utmärkelsen DF Award, det är alltid roligt att vara uppskattad.

Hur ser en bra direktsäljare ut?

– Han eller hon ska vara nyfiken, kreativ och självständig och tycka om att utföra uppdrag ensam men samtidigt tycka om att arbeta i team och visa andra hur man gör. Och så ska man våga skratta varje dag! Livet är alldeles för kort för att ha tråkigt.

// Anna Carlsson-Käck