

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Organizzare la consegna e le spedizioni delle merci tenendo conto delle scadenze dei prodotti alimentari, acquisendo ed evadendo gli ordinativi

1 - ACQUISIZIONE DEGLI ORDINATIVI

Grado di complessità 3

1.3 MONITORAGGIO ITER ORDINATIVI

Monitorare l'iter degli ordini aggiornando il personale di riferimento coinvolte nella sua gestione e intervenendo in caso di ritardi e/o problematiche insorgenti.

Grado di complessità 2

1.2 ANALISI DELLE SCORTE E GIACENZE

Analizzare lo stato delle scorte della merce e le alternative esistenti per la gestione degli acquisti in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI.

1.2 DEFINIZIONE ORDINATIVI

Definire gli ordinativi sia per quantità che per qualità della merce, provvedendo ad inoltrarli al personale referente nel rispetto dei format aziendali, utilizzando anche strumenti informatici, in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI.

Grado di complessità 1

1.1 ACQUISIZIONE DATI ORDINATIVI

Raccogliere, in tempo reale, i dati relativi alle previsioni di vendita (es. ordini di acquisto ricevuti, tipologia prodotti, scadenze prodotti, fornitore, cliente) sulla base del quale definire le richieste di approvvigionamento e le relative consegne della merce

2 - STOCCAGGIO DELLA MERCE

Grado di complessità 2

2.2 CONSERVAZIONE DELLA MERCE

Indicare, mediante linee guida, la corretta conservazione della merce deperibile nel rispetto delle specifiche delle etichettature, delle tecniche di conservazione degli alimenti (es. Haccp), delle esigenze aziendali e della normativa in vigore (es. prodotto fresco, prodotto congelato, scadenza

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

prodotto, rotazione dei prodotti)

2.2 VERIFICA DELLA MERCE

Verificare la merce stoccata controllando l'integrità, le scadenze e l'eventuale smaltimento, provvedendo alla segnalazione anche di eventuali carenze o non conformità al personale di riferimento, nel rispetto della normativa in vigore (es. indice di rotazione, normativa non conformità del bene, sicurezza, HACCP).

Grado di complessità 1

2.1 PICKING

Applicare le tecniche più appropriate di picking all'interno dell'area di prelievo, tenendo conto delle caratteristiche specifiche e delle normative in vigore (es. sicurezza, HACCP).

2.1 CONTROLLO IGIENE E PULIZIA

Controllare la corretta applicazione delle norme igieniche e di pulizia della merce e degli ambienti, segnalando eventuali disfunzioni al personale referente nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. HACCP)

2.1 ETICHETTATURA DELLA MERCE

Utilizzare la corretta modalità di etichettatura, spaccettando e controllando la merce, nel rispetto anche della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP).

2.1 CONFEZIONAMENTO MERCE

Confezionare la merce, adottando le tecniche più appropriate, tenendo conto delle specifiche presenti nelle etichettature, delle richieste del cliente e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

3 - EVASIONE DEGLI ORDINATIVI

Grado di complessità 2

3.2 PREDISPOSIZIONE DELLE CONSEGNE

Predisporre il planning delle consegne nel rispetto delle scadenze dei prodotti, degli ordini di approvvigionamento da evadere, dei format aziendali, degli strumenti a disposizione, anche informatici, e dei processi di autorizzazione aziendale, inoltrando le informazioni al personale di reparto.

Grado di complessità 1

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

3.1 CONSOLIDAMENTO DELLE MERCI

Coordinare il raggruppamento di più merci provenienti da diverse aree di picking o di magazzino al fine di spedirle o consegnarle nel rispetto delle richieste del cliente (es. quantità di prodotto, scadenza consegna), delle scadenze dei prodotti, delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

3.1 CARICAMENTO MERCE PER LA SPEDIZIONE O CONSEGNA

Organizzare il carico della merce per la spedizione o la consegna, utilizzando anche sistemi automatizzati per la movimentazione della merce (es. Tecnologie RFID), nel rispetto delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie merceologiche
- Previsioni di vendita
- Stato delle scorte
- Standard di servizio
- Procedure aziendali
- Sistema informativo aziendale
- Normativa di sicurezza, HACCP, igiene e salvaguardia ambientale nel settore del commercio
- Tipologie e caratteristiche degli imballi e delle confezioni
- Normativa su custodia e sicurezza dei beni
- Normativa gestione delle non-conformità
- Normativa di settore e fiscale

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche di comunicazione
- Tecniche supporto della gestione della merce
- Tecniche di controllo della merce in arrivo e in uscita
- Tecniche di picking
- Tecniche di confezionamento e packaging
- Tecniche e modalità di etichettatura e di sicurezza dei prodotti/merce
- Tecniche di logistica interna e di pianificazione di consegne e trasporti
- Modalità di registrazione in entrata e uscita merci

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Ordini di approvvigionamento definiti
- Consegne pianificate
- Linee guida aziendali per lo stoccaggio e conservazione merce redatte
- Merci controllate
- Merci etichettate e confezionate
- Merci spedite

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie merceologiche
2. L'insieme delle tecniche di gestione e consegna ordini

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

3. Un set di dati relativi a reparti, mercato e clienti

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno due tipologie merceologiche, di cui una alimentare,, sulla base del set informativo dato, rappresentazione analitica del processo di acquisizione e gestione ordini, stoccaggio della merce e predisposizione delle consegne
2. Colloquio tecnico relativo . alle norme di controllo della merce e degli ambienti di lavoro

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

ADA.12.01.02 - GESTIONE OPERATIVA DEI REPARTI DI VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI E NON ALIMENTARI

FONTI

Repertorio regionale del FVG

AILOG - Associazione italiana di Logistica e Supply Chain Management - <http://www.aiiog.it/>

La logistica industriale e la gestione degli approvvigionamenti - <https://studieconomici.altervista.org>

Regolamento (CE) n. 178/2002, art. 19: gestione delle non-conformità

Annalisa Tunisini, Tonino Pencarelli, Luca Ferrucci - Economia e management delle imprese, strategie e strumenti per la competitività e la gestione aziendale - HOEPLI

Francis Buttle, 2015, Customer relationship management. Teorie e tecnologie", Franco Angeli

2010, Natura e regolamentazione dei mercati e centri agroalimentari all'ingrosso, Un libro edito da Maggioli Editore

Afuah A., Tucci C.L., Virili F., (2002). Modelli di e-business, McGraw-Hill, Milano

Berruti G., 1992, Il merchandising. Guida pratica per i responsabili delle vendite e i merchandiser delle aziende industriali e commerciali, Milano, Franco Angeli.

Sabbadin E., 1997, Marketing della distribuzione e marketing integrato. I casi Marks & Spencer e Benetton, Milano, Egea.

Laura Tentolini, Alessandro Muscinelli, 2014, "Dalla Vetrina al Magazzino. Come allestire il negozio, scegliere gli addetti alla vendita e conquistare i clienti", Bruno Editore

Giampiero Lugli, Luca Pellegrini, 2005, Marketing Distributivo, ed. UTET

Roberta Panza, 2013, Manuale di progettazione per la grande distribuzione. Strategie, immagine e format per nuovi consumatori, ed. Franco Angeli

Attilio Rossi e Emanuele Schmidt, Il check up del punto di vendita, incrementare la redditività di grandi e medie superfici, Franco Angeli