

## Dettaglio Area di attività

---

**SETTORE** - 24 Area comune

**PROCESSO** - Marketing, sviluppo commerciale e pubbliche relazioni

**SEQUENZA DI PROCESSO** - Pianificazione e gestione commerciale

---

### **ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online**

RA1: Provvedere allo sviluppo del piano di vendita, sulla base del piano di marketing, definendo le strategie commerciali e le modalità operative per la loro implementazione, coordinandosi con la funzione marketing

#### ATTIVITA' RA.24.04.06.1

Definizione delle strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita

Individuazione delle soluzioni operative per l'attuazione delle strategie commerciali

Sviluppo del piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

Supporto tecnico alle funzioni di marketing nel monitoraggio dei mercati e nelle stime di previsione delle vendite

RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

#### ATTIVITA' RA.24.04.06.2

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita

Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

## Codici ISTAT CP2021 associati all'ADA

Codice CP	Titolo CP
2.5.1.5.2	Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT)
1.2.3.3.0	Direttori e dirigenti delle vendite e commercializzazione

## Codici ISTAT ATECO associati alla sequenza di processo

Codice Ateco	Titolo Ateco
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	Attività dei call center