

Dettaglio Area di attività

SETTORE - 24 Area comune

PROCESSO - Marketing, sviluppo commerciale e pubbliche relazioni

SEQUENZA DI PROCESSO - Pianificazione e gestione commerciale

ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta

RA1: Gestire le relazioni con l'area produzione, concorrendo alla programmazione della produzione, indicando le previsioni di vendita e il portfolio ordini, portando istanze delle particolari esigenze dei clienti

ATTIVITA' RA.24.04.07.1

Supporto tecnico alla programmazione della produzione mediante l'elaborazione del piano della domanda (previsioni delle vendite e portafoglio ordini)

Gestione delle relazioni con l'area produzione a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento

RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

ATTIVITA' RA.24.04.07.2

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Coordinamento delle attività relative alle trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle

offerte

Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita

Codici ISTAT CP2021 associati all'ADA

Codice CP	Titolo CP
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

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

Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche - Corso
d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved