

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING

 **SETTORE 24. [Area comune](#)**

REPERTORIO - Friuli Venezia Giulia

AdA associate alla Qualificazione

ADA.11.01.04 (ex ADA.13.125.369) - Gestione procedure doganali

Tabelle di equivalenza AdA

Sezione in aggiornamento

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico delle spedizioni e trasporto	Lazio	2	X	X
Tecnico doganalista	Liguria	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico dell'organizzazione dei processi di spedizione della merce	Calabria	1		X
Tecnico spedizioniere	Campania	1		X
TECNICO DI SPEDIZIONE, TRASPORTO E LOGISTICA	Emilia-Romagna	1		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico dell'organizzazione dei processi di spedizione della merce	Puglia	1		X
Tecnico dell'organizzazione dei processi di spedizione della merce	Toscana	1		X
TECNICO SPECIALIZZATO IN LOGISTICA, SPEDIZIONI E TRASPORTI	Veneto	1		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	0		
ADDETTO ALLA LOGISTICA INTEGRATA E ALLA GESTIONE DEI PROCESSI DI MAGAZZINO	Friuli Venezia Giulia	0		

ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix)

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico del marketing	Basilicata
Esperto commerciale-marketing	Campania
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
Tecnico commerciale - marketing	Lazio
Tecnico del marketing	Liguria

ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia
PRODUCT MANAGER	Lombardia
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia
Tecnico specializzato in marketing	Piemonte
Tecnico delle attività di marketing	Puglia
Tecnico delle attività di marketing	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO DEL MARKETING	Abruzzo	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Calabria	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	2	X	X
Tecnico esperto nella gestione dei servizi	Lazio	2	X	X
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	2	X	X
Tecnico del marketing	Liguria	2	X	X
PRODUCT MANAGER	Lombardia	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing	Piemonte	2	X	X
Tecnico del marketing	Piemonte	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Digital marketing specialist	Provincia Autonoma di Trento	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Puglia	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing	Sicilia	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Toscana	2	X	X
Tecnico del marketing operativo	Umbria	2	X	X
ESPERTO MARKETING	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Calabria	1	X	
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Calabria	1	X	
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia	1		X
Tecnico delle attività di marketing	Marche	1	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Puglia	1	X	
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Toscana	1	X	
Tecnico del marketing turistico	Umbria	1	X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Esperto commerciale-marketing	Campania	0		
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI LATTIERO-CASEARI	Friuli Venezia Giulia	0		
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI A BASE DI CARNE E PRODOTTI ITTICI	Friuli Venezia Giulia	0		
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	0		
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio	0		
SPECIALISTA SEO (SEO SPECIALIST)	Lombardia	0		
SPECIALISTA SEM (SEM SPECIALIST)	Lombardia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
JUNIOR ASSISTANT MANAGER / MANAGERIN - JAM	Provincia autonoma di Bolzano	0		
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Puglia	0		
Tecnico del marketing	Sardegna	0		
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Toscana	0		

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

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Piemonte
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Sardegna
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Calabria	2	X	X
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	2	X	X
Tecnico esperto e-commerce	Campania	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	X	X
Tecnico in commercio internazionale	Piemonte	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Piemonte	2	X	X
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Sicilia	2	X	X
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Toscana	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	1		X
MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Lombardia	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Puglia	1		X
Tecnico per la divulgazione di un prototipo o di un risultato di ricerca ad alto valore innovativo	Toscana	1	X	
Tecnico dell'export per le PMI	Umbria	1	X	
TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE	Veneto	1	X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Piemonte	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Piemonte	0		
Tecnico in logistica integrata	Piemonte	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	0		
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	0		
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Sardegna	0		
Tecnico per le politiche commerciali	Sardegna	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Sicilia	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Sicilia	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	0		
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Toscana	0		

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

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING

Friuli Venezia Giulia

ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE

Lombardia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Esperto commerciale-marketing	Campania	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	X	X
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	2	X	X
ESPERTO DI COORDINAMENTO DELLE VENDITE	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	1	X	
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Calabria	1		X
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	1		X
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	1		X
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1		X
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico commerciale-marketing	Molise	1		X
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	1	X	
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Toscana	1		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI LATTIERO-CASEARI	Friuli Venezia Giulia	0		
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI A BASE DI CARNE E PRODOTTI ITTICI	Friuli Venezia Giulia	0		
Tecnico delle attività di vendita	Sardegna	0		

ADA.24.04.08 (ex ADA.25.224.726) - Sviluppo e monitoraggio della rete di vendita online

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING

Friuli Venezia Giulia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico in e-commerce	Calabria	2	X	X
Tecnico esperto e-commerce	Campania	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Tecnico di e-commerce	Piemonte	2	X	X
Digital marketing specialist	Provincia Autonoma di Trento	2	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
----------------	------------	------------	-----	-----

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Gestire il Processo di Vendita Online	Lombardia	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Piemonte	0		
Operatore specializzato e-commerce	Piemonte	0		
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	0		
Operatore specializzato e-commerce	Sicilia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico specializzato e-commerce	Sicilia	0		

Competenze

Titolo: GESTIONE AMMINISTRATIVA E DOCUMENTALE DI SERVIZI DI SPEDIZIONE E TRASPORTO MERCI

Descrizione: Predisporre la documentazione per la spedizione e il trasporto merci in ambito UE ed extra UE, conformemente con le normative amministrative, fiscali e doganali nazionali ed internazionali, verificando l'esecuzione di tutti gli adempimenti previsti.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.11.01.04 (ex ADA.13.125.369) - Gestione procedure doganali associate:

Risultato atteso:RA1: Fornire consulenza in materia di trasporti internazionali e su traffici particolari, aggiornandosi costantemente sulle evoluzioni normative, erogando, se necessario, assistenza tecnica dinanzi alle commissioni tributarie
Trattamento delle normative in materia di commercio con l'estero e trasporti internazionali

Consulenza normativa sui traffici particolari: armi, opere d'arte, merci pericolose, traffici illeciti, imitazioni, contraffazioni, marchi di sicurezza, violazioni specie protette, libera concorrenza, ecc.

Assistenza tecnica dinanzi le Commissioni Tributarie

Risultato atteso:RA2: Gestire le procedure delle operazioni doganali, curando gli adempimenti fiscali, burocratici e assicurativi, compilando documentazione, effettuando il controllo telematico delle procedure

Acquisizione procedure e modulistica doganale in funzione del paese di origine e destinazione

Gestione documentale delle operazioni doganali (adempimenti Intrastat, adempimenti fiscali intra-comunitari, adempimenti e procedure doganali riferite a paesi extra comunitari)

Consulenza in materia di assicurazione merci per import-export

Controllo telematico dell'adempimento delle procedure doganali

CONOSCENZE

Tecnica doganale e commercio estero
Elementi di diritto commerciale
Elementi di contabilità aziendale
Sistemi di pagamento internazionale
Procedure amministrative, fiscali e doganali relative alle spedizioni nazionali e internazionali
Documentazione accompagnatoria delle merci
Documentazione per l'attestazione dell'origine delle merci
Adempimenti fiscali e amministrativi per transazioni commerciali UE ed extra UE
Adempimenti doganali e statistici telematici
Business English per il settore trasporti
Tecnica ed economia dei trasporti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Ricevere ed effettuare pagamenti nazionali ed internazionali
Gestire adempimenti doganali
Predisporre documentazione per la copertura assicurativa della merce
Predisporre documentazione di corredo per il trasporto merci UE ed extra UE
Predisporre documentazione fiscale per trasporto di merce in ambito UE ed extra UE
Applicare convenzioni documentali per il trasporto nazionale ed internazionale
Applicare tecniche e metodiche di preparazione della documentazione per l'uscita in rapporto alle diverse tipologie di trasporto
Identificare i documenti di accompagnamento in relazione alle modalità di trasporto

Titolo: MARKETING OPERATIVO

Descrizione: Sulla base degli obiettivi strategici di marketing individuati dall'azienda, il soggetto collabora all'organizzazione dell'attività commerciale vera e propria (politiche relative al prodotto/servizio, al prezzo, alle iniziative comunicative e distributive).

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Elementi di psicologia e sociologia applicati al marketing
Le politiche di prezzo (politiche promozionali, di prezzo psicologico, ecc.)
Tecniche di definizione delle politiche di prodotto
Il packaging
Tecniche, strumenti e canali di comunicazione commerciale
Politiche di placing e di distribuzione
Tecniche di determinazione dei prezzi
Caratteristiche del marketing operativo: le 4 leve del marketing (prodotto, prezzo, distribuzione e comunicazione)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare strategie di distribuzione e di placing
Definire politiche di packaging
Collaborare allo sviluppo di nuovi prodotti
Elaborare un piano generale di comunicazione a diversi livelli (prodotto, brand, comunicazione sociale)
Definire politiche di prodotto a diversi livelli (prodotto, linea, brand, ecc.)
Utilizzare metodi di ricerca, rilevazione e analisi dei dati
Definire il listino prezzi e le politiche di prezzo

Titolo: GESTIONE DELL'OFFERTA COMMERCIALE

Descrizione: Tenendo conto delle caratteristiche tecniche dei prodotti/servizi offerti e delle richieste rilevate dal cliente, il soggetto è in grado di promuovere il Catalogo dell'azienda elaborando l'offerta commerciale e curando tutte le fasi della trattativa e dell'evasione dell'ordine.

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Intrattenere conversazioni con clienti/fornitori, anche stranieri
Utilizzo di software specifici per la gestione dell'evasione dell'ordine
I documenti di trasporto: funzione, elementi obbligatori, conservazione, ambito di applicazione

Il contratto di compravendita
Contrattualistica nazionale e internazionale
Organizzare appuntamenti e incontri
Elaborare lettere commerciali, anche in lingua straniera
L'ambiente d'affari in generale: le relazioni con i clienti e i fornitori
Principi di marketing e comunicazione
Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti
Modalità di analisi tecnica del prodotto/servizio

ABILITÀ/CAPACITÀ

Gestire eventuali reclami da parte del cliente
Verificare il rispetto della tempistica e l'avvenuta consegna della merce
Trasmettere l'ordine alla progettazione/produzione
Gestire le possibili variazioni e/o gli imprevisti nell'evasione dell'ordine
Predisporre l'offerta commerciale secondo le esigenze del cliente
Gestire la trattativa commerciale con clienti italiani e/o stranieri per offerte non previste in Catalogo
Predisporre e negoziare contratti di compravendita sicuri e completi con i fornitori/clienti italiani e/o stranieri
Raccogliere le specifiche tecniche nel Catalogo prodotti/servizi dell'azienda
Individuare nuovi clienti a partire dal prodotto offerto
Attivare strategie di ricerca nuovi clienti
Presentare al potenziale cliente, italiano e/o straniero, i prodotti/servizi contenuti in Catalogo illustrandone le caratteristiche specifiche

Titolo: GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA DIRETTA

Descrizione: Sulla base delle politiche commerciali dell'azienda, programmare soluzioni operative volte alla massimizzazione del fatturato e gestire la loro attuazione in maniera efficace, monitorando le prestazioni della forza di vendita al fine di intervenire per il superamento delle criticità.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso: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
Definizione delle strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita
Individuazione delle soluzioni operative per l'attuazione delle strategie commerciali
Supporto tecnico alle funzioni di marketing nel monitoraggio dei mercati e nelle stime di previsione delle vendite
Sviluppo del piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

Risultato atteso: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
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

Attività dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso: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
Gestione delle relazioni con l'area produzione a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento
Supporto tecnico alla programmazione della produzione mediante l'elaborazione del piano della domanda (previsioni delle vendite e portafoglio ordini)

Risultato atteso: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
Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta
Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita
Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte
Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita
Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale

CONOSCENZE

Modelli e criteri di progettazione dei sistemi di budgeting e reporting
Elementi di contrattualistica del lavoro
Normativa su contratti di compravendita
Normative fiscali
Tecniche di empowerment e supporto alla motivazione di vendita
Tecniche e strumenti di marketing operativo
Tecniche di gestione di gruppi di lavoro
Fondamenti di psicologia delle organizzazioni
Fondamenti di organizzazione aziendale

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare ipotesi di intervento per il superamento delle criticità in coordinamento con il settore del marketing
Monitorare la forza di vendita e le loro performance
Identificare gli scostamenti tra i risultati e le quote di vendita attese e le cause di tali scostamenti
Gestire le relazioni con altre aree dell'azienda
Coordinare la forza di vendita
Supportare la forza di vendita nelle trattative commerciali
Individuare piani di azione in coerenza con le politiche commerciali e gli obiettivi di vendita prestabiliti
Definire gli obiettivi di vendita per l'attuazione delle politiche commerciali

Titolo: GESTIONE DELLA VENDITA ONLINE

Descrizione: Sulla base delle politiche commerciali dell'azienda, programmare soluzioni operative volte alla massimizzazione del fatturato e gestire la loro realizzazione nella vendita online, monitorando il suo funzionamento, la sua usabilità e le sue statistiche di accesso e di vendita al fine di apportare, se necessario, miglioramenti.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso: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

Definizione delle strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita

Individuazione delle soluzioni operative per l'attuazione delle strategie commerciali

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

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

Risultato atteso: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

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

Attività dell' AdA ADA.24.04.08 (ex ADA.25.224.726) - Sviluppo e monitoraggio della rete di vendita online associate:

Risultato atteso:RA1: Realizzare la struttura e i contenuti di un sito e-commerce in conformità con la normativa di riferimento (testi, format documentali, modalità e circuiti di pagamento, ecc.), e in coerenza con le caratteristiche del prodotto/servizio offerto e con il mercato di sbocco

Realizzazione della struttura e dei contenuti di un sito e-commerce

Controllo del rispetto delle procedure normative riferite all'e-commerce

Realizzazione di strumenti di promozione del sito

Predisposizione della documentazione relativa alla compravendita online

Predisposizione delle soluzioni di assistenza online e postvendita

Realizzazione dei cataloghi online

Risultato atteso:RA2: Curare le attività di monitoraggio in relazione agli aspetti statistici e di funzionamento del sito, descrivendone i risultati al fine di supportare lo sviluppo del piano di web-marketing

Monitoraggio delle statistiche di accesso al sito per il supporto tecnico allo sviluppo del piano di web-marketing

Monitoraggio del funzionamento del sito

CONOSCENZE

Normative fiscali e valutarie

Normativa sulle vendite a distanza

Posizionamento sui motori di ricerca
 Tecniche di comunicazione persuasiva
 Tecniche di gestione delle obiezioni e dei conflitti
 Tipologie di evasione dell'ordine
 Metodi di rilevazione della customer satisfaction
 Modelli e criteri di progettazione dei sistemi di budgeting e reporting
 Cenni su tecniche di progettazione realizzazione di siti web
 Modelli e strumenti di marketing operativo
 Fondamenti di organizzazione aziendale

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare ipotesi di intervento per il superamento delle criticità in coordinamento con il settore del marketing
 Monitorare visite e risultati di vendita
 Identificare gli scostamenti la performance e i risultati attesi, identificando le cause degli scostamenti
 Attenersi alle normative nazionali, europee ed internazionali sulle vendite a distanza
 Gestire il catalogo on-line
 Gestire e monitorare l'iter di consegna dell'ordine
 Applicare tecniche di comunicazione persuasiva per l'assistenza
 Definire gli obiettivi di vendita per l'attuazione delle politiche commerciali
 Individuare piani di azione in coerenza con le politiche commerciali e gli obiettivi di vendita prestabiliti
 Collaborare nella progettazione e realizzazione di un sito web

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.5.0	Tecnici del marketing
2.5.1.5.2	Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT)
1.2.3.3.0	Direttori e dirigenti del dipartimento vendite e commercializzazione
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione
3.3.4.1.0	Spedizionieri e tecnici dell'organizzazione commerciale

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
70.22.09	Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
73.20.00	Ricerche di mercato e sondaggi di opinione
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	Attività dei call center
49.41.00	Trasporto di merci su strada
52.29.22	Servizi logistici relativi alla distribuzione delle merci
52.29.10	Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali
52.29.21	Intermediari dei trasporti

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved