

Tecnico delle attività di vendita

 **SETTORE 24. Area comune**

REPERTORIO - Sardegna

AdA associate alla Qualificazione

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

Tabelle di equivalenza AdA

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
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 delle attività di vendita	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: Identificazione del potenziale di vendita

Descrizione: Identificare potenziali clienti analizzando le informazioni raccolte ed elaborate sul mercato di riferimento

Attività associate alla Competenza

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

Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende
Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro
Elementi di metodologie delle ricerche di mercato per identificare nuovi potenziali clienti

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rilevare input funzionali alla identificazione di nuovi clienti, partecipando a fiere ed eventi pubblici, relazionandosi con testimoni significativi, analizzando banche dati, consultando fonti informative

Comprendere le dinamiche del mercato di riferimento

Stabilire quali indagini dovranno essere effettuate su ogni singolo campione e con quali metodologie

Titolo: Pianificazione delle azioni di vendita

Descrizione: Elaborare un piano di vendita coerente con gli obiettivi attesi e con il mandato della direzione commerciale

Attività associate alla Competenza

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)

CONOSCENZE

Elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

Elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie

Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della

superficie di vendita (layout)

Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire le priorità in funzione delle opportunità di profitto e dell'ottimizzazione dei costi di spostamento

Programmare gli interventi di vendita in funzione della tipologia di clientela e delle priorità predefinite

Segmentare la clientela potenziale del portafoglio assegnato riconoscendone le peculiarità distintive

Titolo: Gestione del contatto con il cliente

Descrizione: Curare la relazione con i clienti, prendendo contatto con i nuovi e consolidando il rapporto con quelli già acquisiti, gestendo gli aspetti organizzativi, relazionali e commerciali delle visite

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

Elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie

Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita

Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

ABILITÀ/CAPACITÀ

Fornire informazioni esaurienti e precise sul prodotto/servizio

Gestire gli aspetti logistico-organizzativi della visita al cliente

Stabilire il primo contatto avvalendosi del supporto telemarketing, delle

occasioni di contatto procurate partecipando ad eventi promozionali, fiere, presentazioni al pubblico, dimostrazioni del prodotto
Individuare le modalità del contatto più funzionali alle caratteristiche del cliente
Adattare lo stile comunicativo alle caratteristiche ed esigenze del cliente

Titolo: Gestione della trattativa commerciale

Descrizione: Condurre e perfezionare trattative commerciali coerenti con gli obiettivi di vendita in modo da ottenere una conclusione economicamente positiva per l'azienda

Attività associate alla Competenza

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)

CONOSCENZE

Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente
Tecniche di vendita, di comunicazione e gestione dei colloqui, di argomentazione persuasiva
Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting
Elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria
Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare le esigenze e preferenze del cliente agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita

Individuare proposte di vendita alternative, utilizzando tecniche di negoziazione atte ad adeguare i desiderata della clientela ai vincoli di prezzo e tecnico-strategici prefissati

Suggerire sconti, omaggi, promozioni atti a concludere positivamente la trattativa

Concordare e sottoscrivere i termini contrattuali della vendita (prezzo, quantitativo, consegna, modalità pagamento)

Adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto/servizio

Titolo: Elaborazione, interpretazione e presentazione dei dati di vendita

Descrizione: Predisporre resoconti degli andamenti delle vendite, desumendone i dati dalle fonti disponibili, identificando le tendenze rilevanti ai fini delle previsioni future e della revisione del piano di vendita

Attività associate alla Competenza

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)

CONOSCENZE

Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente

ABILITÀ/CAPACITÀ

Individuare gli elementi significativi delle attività di vendita da trasmettere in funzione di esigenze conoscitive e comparative emerse

Prevedere gli andamenti commerciali

Elaborare i dati di vendita secondo indicatori significativi ed interpretarli desumendone le tendenze di rilievo

Presentare alla direzione proposte di revisione della programmazione di vendita

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

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

