

## 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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
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 diretti 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 distinte

### **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 diretti 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

<b>Codice</b>	<b>Titolo</b>
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

## Codici ISTAT ATECO associati

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	Attività dei call center

