

Esperto commerciale-marketing

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

REPERTORIO - Campania

AdA associate alla Qualificazione

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	Lazio
Tecnico del marketing	Liguria
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia
PRODUCT MANAGER	Lombardia
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 COMMERCIALE- MARKETING	Friuli Venezia Giulia	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 del marketing	Piemonte	2	X	X
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 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	
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Calabria	1	X	
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia	1		X
Tecnico delle attività di marketing	Marche	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	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		
MARKETING DIGITALE OPERATIVO	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio	0		
SPECIALISTA SEO (SEO SPECIALIST)	Lombardia	0		
SPECIALISTA SEM (SEM SPECIALIST)	Lombardia	0		
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

ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia
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
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	
PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLA RETE DI VENDITA	Friuli Venezia Giulia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	1		X
MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	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 in logistica integrata	Piemonte	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	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 e commerce	Sardegna	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Sicilia	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Sicilia	0		
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Toscana	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	0		
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

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 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
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	1	X	
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	1		X
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	1		X
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		X
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	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 delle attività di vendita	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: Coordinamento della rete di vendita diretta

Descrizione: Coordinamento della rete di vendita diretta

Obiettivo: Coordinamento delle risorse e delle attività della rete di vendita diretta.

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: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

Elementi e tecniche di organizzazione del lavoro
Marketing operativo
Principi e tecniche di comunicazione e relazione interpersonale
Tecniche di negoziazione commerciale
Elementi di gestione delle risorse umane
Tecniche di coordinamento e gestione di team
Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing
Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita
Processi e servizi della distribuzione commerciale
Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività
Tecniche per la gestione dei conflitti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Supervisionare i processi operativi e i flussi comunicativi tra la forza di vendita e gli altri dipartimenti o aree aziendali
Monitorare le performance della forza di vendita, producendo report periodici
Affinare i venditori nelle trattative commerciali complesse
Applicare tecniche di negoziazione
Utilizzare tecniche di comunicazione efficace
Organizzare le attività della rete di vendita diretta al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali previsti
Coordinare le risorse afferenti alla forza di vendita
Utilizzare software gestione commerciale

Titolo: Pianificazione della politica commerciale aziendale

Descrizione: Pianificazione della politica commerciale aziendale

Obiettivo: Politica commerciale aziendale pianificata.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix) associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare il lancio del prodotto/servizio, sulla base del target selezionato, analizzando il piano di marketing strategico e le caratteristiche del prodotto/servizio

Analisi delle caratteristiche del prodotto/servizio da lanciare sul mercato
Analisi delle strategie di marketing (trade e consumer) adottate dalla concorrenza (es. soluzioni di marketing, canali distributivi e promozionali, prezzi, ecc)

Progettazione del lancio del prodotto/servizio sulla base delle caratteristiche dei segmenti obiettivo selezionati

Risultato atteso:RA2: Sviluppare il piano operativo di marketing (marketing mix), definendo gli strumenti operativi (politica di brand management, prezzo, canali distributivi e comunicazione) per il raggiungimento degli obiettivi delineati.

Individuazione del prezzo di vendita del prodotto/servizio da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali distributivi per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali promozionali per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Sviluppo di soluzioni di trade marketing rivolte alla rete distributiva commerciale (es. visual merchandising, promozioni, ecc.)

Sviluppo e definizione del packaging

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

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

Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività
Processi e servizi della distribuzione commerciale
Strategie e politiche di prezzo
Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti
Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita
Marketing strategico
Tecniche di benchmarking
Marketing operativo
Metodologie di ricerca ed analisi dei dati
Strategie commerciali e di marketing (offerte speciali, promozioni, sconti, ecc.)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire le strategie di copertura distributiva e la tipologia dei canali distributivi
Applicare metodi e tecniche di ricerca ed analisi dei dati relativi al mercato obiettivo (vendite, prezzi, canali di distribuzione, qualità dei prodotti, ecc.)
Analizzare le caratteristiche dell'offerta e della domanda nello specifico campo di business
Elaborare il piano della domanda di prodotti gestiti in vendita diretta a supporto della programmazione della produzione
Definire il listino prezzi in base all'analisi dei costi, della concorrenza e del posizionamento sul mercato
Elaborare i piani di miglioramento della rete di vendita diretta

Descrizione: Gestione delle trattative commerciali e delle vendite

Obiettivo: Trattative commerciali e vendite adeguatamente gestite.

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: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

Metodi e strumenti di formalizzazione dell'offerta commerciale
 Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti
 Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale-marketing
 Tecniche di marketing operativo
 Processi e servizi della distribuzione commerciale
 Metodi di gestione del budget commerciale
 Tecniche di negoziazione commerciale
 Tecniche e psicologie di vendita
 Tecniche di comunicazione efficace
 Elementi di diritto commerciale
 Elementi relativi alla normativa su contratti e appalti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Sviluppare alleanze e partnership con altre imprese di fornitura o con clienti
 Utilizzare software gestione commerciale
 Applicare tecniche di stesura di accordi commerciali
 Applicare tecniche di budgeting commerciale
 Utilizzare strumenti, metodi e tecniche di monitoraggio verifica e controllo della rispondenza tra risultati commerciali conseguiti e obiettivi di business programmati
 Implementare azioni mirate di comunicazione e promozione per la gestione e lo sviluppo del portafoglio clienti dell'impresa
 Coordinare e/o gestire la trattativa commerciale, nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta
 Elaborare i documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte
 Gestire le relazioni con le diverse aree organizzative dell'azienda (produzione, qualità, amministrazione, ecc.) a fronte di eventuali esigenze/criticità espresse dal cliente

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.5.0	Tecnici del marketing
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione
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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
73.20.00	Ricerche di mercato e sondaggi di opinione
70.10.00	Attività di sedi centrali
70.20.09	Consulenza imprenditoriale e altre attività di consulenza gestionale n.c.a.
82.20.00	Attività dei call center
82.91.20	Attività di raccolta e fornitura di informazioni commerciali e di rating

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved