

TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

 SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)

REPERTORIO - Abruzzo

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte
Tecnico delle attività di vendita	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana
Tecnico delle attività di vendita	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI	Abruzzo	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	Liguria	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
Specialista degli scambi internazionali	Lombardia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Sicilia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	3	X	X	X
Tecnico della distribuzione commerciale	Umbria	3	X	X	X
GROSSISTA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Calabria	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Calabria	2	X	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Puglia	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Puglia	2	X	X	
responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Puglia	1	X		
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Toscana	1	X		
Tecnico delle vendite	Umbria	2	X	X	
TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO	Veneto	1		X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Campania	0			

Competenze

Titolo: Analizzare e definire il piano di vendita dell'area\territorio affidato

Obiettivo: Analizzare il mercato di propria competenza formulando previsioni di vendita e strategie di sviluppo e customizzazione dei prodotti\servizi offerti in relazione alle tendenze e richieste del mercato, monitorando il piano di vendita ed individuando, se necessario, azioni correttive

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

CONOSCENZE

Strategie e tecniche di marketing strategico e operativo

Principi e tecniche di analisi di mercato

Metodologie di reporting di andamento e previsionali

Tecniche di benchmarking e analisi della concorrenza

Principi di economia e management aziendale

Principi di organizzazione aziendale

Tecniche di pianificazione commerciale

Tecniche di pianificazione e controllo

ABILITÀ/CAPACITÀ

Analizzare il mercato di propria competenza per rilevare i bisogni\desideri della domanda ed individuare eventuali vuoti di offerta anche in relazione ai concorrenti

Analizzare le tipologie di clienti, anticipare le loro esigenze e formulare strategie e tattiche di vendita mirate per ciascuno dei target selezionati

Formulare previsioni di vendita attraverso la consultazione e la proiezione delle tendenze passate

Definire obiettivi di vendita raggiungibili e coerenti agli obiettivi di marketing e alle risorse economiche, finanziarie, strumentali ed umane dell'azienda sia in termini di politiche di servizio offerte ai clienti che in termini di volumi di vendita

Fornire indicazioni e proposte (anche customizzate) per lo sviluppo e/o modifica dei prodotti\servizi utili al raggiungimento degli obiettivi di vendita in linea con le potenzialità dell'azienda e le richieste del mercato

Definire tattiche di prodotto\servizio, prezzo, distribuzione, e comunicazione differenziate ed incentivanti

Definire modalità di valutazione e controllo del piano di vendita individuando, se necessario, azioni correttive

Titolo: Gestire e sviluppare il portfolio clienti

Obiettivo: Gestire il portafoglio clienti intercettando nuovi potenziali acquirenti e fidelizzando i clienti abituali utilizzando modalità di comunicazione e di relazione diversificate e verificando la loro soddisfazione

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta

Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

CONOSCENZE

Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti

Strategie di vendita e gestione del cliente

Strategie di fidelizzazione della clientela

Strategie e tecniche di digital marketing

Principi e tecniche di customer satisfaction

I sistemi CRM (Customer Relationship Management)

Principi di pianificazione ed organizzazione del lavoro

Strategie e tecniche di Marketing relazionale

Strategie di Leadership

Elementi di psicologia della comunicazione

Tecniche di comunicazione efficace e relazionale
Tecniche e strumenti di Direct marketing
Sistemi operativi e software applicativi
Normativa sul trattamento e conservazione dei dati personali
Lingua inglese e terminologia di settore

ABILITÀ/CAPACITÀ

Acquisire nuovi clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti
Impiegare le nuove tecnologie per intercettare consumatori potenzialmente interessati all'acquisto dei prodotti o servizi offerti
Raccogliere ed elaborare in un data base strutturato i dati relativi ai comportamenti di acquisto e di consumo della clientela individuando le strategie e le azioni necessarie per adattarsi ai cambiamenti in atto
Monitorare il grado di soddisfazione del cliente e pianificare azioni dirette a migliorare i processi vendita e di erogazione dei servizi
Utilizzare tecniche di profilazione dei clienti attraverso l'analisi delle transazioni o delle altre informazioni disponibili
Organizzare il portafoglio clienti sulla base del loro valore per l'impresa suddividendolo in cluster e prevedendo per ciascuno di essi modalità e condizioni di vendita e di relazione diverse attraverso la pianificazione dei contatti e delle attività di visita utili
Pianificare azioni per accrescere il valore del portafoglio clienti in termini quantitativi e qualitativi
Conservare i clienti che generano maggiore profitto, incrementandone la redditività nel tempo individuando strategie di cross - selling (offrire prodotti o servizi aggiuntivi rispetto a quanto già acquistato dal cliente) o di up - selling (proporre versioni qualitativamente superiori del prodotto o servizio iniziale)
Applicare modalità diversificate di comunicazione e di relazione con le diverse tipologie di clienti utilizzando un mix di mezzi di comunicazione (messaggi, mail, telefonate, incontri, partecipazione a fiere ed eventi di settore etc.)
Fronteggiare le esigenze variegiate dei propri clienti e chiarire dubbi attraverso risposte efficaci e risolutive
Preparare presentazioni e fornire indicazioni utili all'ufficio marketing sui canali e materiali di comunicazione utili a supportare le attività di promozione e vendita

Titolo: Gestire la trattativa di vendita e definire gli accordi commerciali

Obiettivo: Gestire tutte le fasi di una trattativa di vendita, dal contatto con il cliente alla definizione degli accordi commerciali, facilitando ed orientando il processo decisionale del cliente ed occupandosi di tutti gli adempimenti

procedurali e documentali previsti

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta
Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

CONOSCENZE

Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti

Principi di comunicazione persuasiva

Tecniche di comunicazione interpersonale efficace

Tecniche di negoziazione e intermediazione

Tecniche di gestione della trattativa commerciale

I ruoli d'acquisto ed il processo decisionale del consumatore

Strategie e tecniche di promozione e vendita

Elementi di diritto commerciale

Normativa sui contratti di compravendita

Adempimenti fiscali relativi all'intermediazione commerciale

Elementi di contabilità commerciale

Sistemi e modalità di pagamento

Tipologie e procedure di finanziamento

Adempimenti e procedure amministrative del processo di vendita

Tecniche di redazione dei documenti di vendita (preventivi, conferme d'ordine, fatture etc.)

Normativa sul trattamento e conservazione dei dati personali

Lingua inglese e terminologia di settore

ABILITÀ/CAPACITÀ

Instaurare una relazione di fiducia ed un clima favorevole alla trattativa
Esporre e spiegare i requisiti funzionali e tecnici dei prodotti\servizi offerti valorizzandone le performance rispetto alla concorrenza ed indicando i vantaggi funzionali al business dell'azienda
Condurre la trattativa decodificando i bisogni e le esigenze delle parti coinvolte e rimodulando la comunicazione in relazione ai feedback rilevati
Gestire la trattativa commerciale bilanciando gli interessi aziendali con le esigenze espresse dal cliente
Facilitare ed orientare il processo decisionale del cliente utilizzando tecniche persuasive per la descrizione delle alternative, delle promozioni e delle facilitazioni previste
Applicare tecniche di comunicazione efficace nel presentare modalità e condizioni di pagamento
Concludere la trattativa descrivendo gli aspetti e le condizioni dell'accordo commerciale concordate
Gestire tutte le procedure ed elaborare i documenti di vendita anche attraverso l'impiego di software gestionali
Formulare proposte di acquisto di servizi e prodotti personalizzate elaborando offerte promozionali nei limiti delle condizioni e possibilità dell'azienda
Predisporre preventivi descrivendo l'offerta ed indicando i costi e le condizioni di consegna e/o erogazione servizio convenute durante la trattativa
Attuare gli adempimenti e le procedure amministrative per redigere e trasmettere le conferme d'ordine monitorando il processo di evasione dell'ordine fino alla consegna al cliente e ai servizi post vendita previsti

Titolo: Gestire assortimenti, ordini, spedizioni e garantire assistenza post vendita

Obiettivo: Definire gli assortimenti e gestire gli aspetti logistici ed organizzativi delle consegne secondo gli standard di qualità definiti, verificando lo stato dei pagamenti ed elaborando i report di vendita utili alla programmazione delle strategie aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti

Principi e tecniche di Marketing operativo

La leva della distribuzione nel marketing mix

Processi e servizi della distribuzione commerciale

Tecniche di pianificazione e gestione degli assortimenti

Marketing e sistema di qualità dei servizi

Principi di organizzazione aziendale

Tecniche di controllo e valutazione

Principi e tecniche di organizzazione del lavoro

Tecniche di redazione di un report

Normativa sul trattamento e conservazione dei dati personali

Lingua inglese e terminologia di settore

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire ampiezza, profondità e varietà degli assortimenti valutando i trend di sviluppo di consumo e di acquisto dei consumatori, la capacità produttiva dell'azienda e le caratteristiche dei canali di distribuzione selezionati

Gestire, anche attraverso l'impiego di gestionali aziendali, gli ordini e le spedizioni allineando le divisioni aziendali coinvolte nell'evasione

Verificare la capacità di evadere gli ordini valutando prezzo, situazione finanziaria del cliente, quantità ordinate, disponibilità di magazzino, capacità produttiva attuale, tempi di consegna richiesti

Organizzare le consegne e le modalità di erogazione dei servizi applicando i principi di efficienza operativa e riduzione dei costi delle attività nel rispetto degli standard di qualità definiti

Monitorare lo stato dei pagamenti valutando il volume ed il valore delle vendite

Elaborare report periodici sull'andamento delle vendite rilevando eventuali

cambiamenti o scostamenti ed individuando le informazioni ed i dati significativi per la programmazione delle strategie di business

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.4.6.0	Rappresentanti di commercio
3.3.4.2.0	Agenti di commercio
3.3.4.3.0	Agenti concessionari

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.17.01	Agenti e rappresentanti di prodotti ortofrutticoli freschi, congelati e surgelati
46.17.02	Agenti e rappresentanti di carni fresche, congelate, surgelate, conservate e secche; salumi
46.17.03	Agenti e rappresentanti di latte, burro e formaggi
46.17.04	Agenti e rappresentanti di oli e grassi alimentari: olio d'oliva e di semi, margarina ed altri prodotti simili
46.17.05	Agenti e rappresentanti di bevande e prodotti simili
46.17.06	Agenti e rappresentanti di prodotti ittici freschi, congelati, surgelati e conservati e secchi
46.17.07	Agenti e rappresentanti di altri prodotti alimentari (incluse le uova e gli alimenti per gli animali domestici); tabacco
46.17.08	Procacciatori d'affari di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.09	Mediatori in prodotti alimentari, bevande e tabacco

Codice Ateco	Titolo Ateco
45.11.02	Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita)
45.19.02	Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita)
45.31.02	Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli
45.40.12	Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori
45.40.22	Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori
46.12.01	Agenti e rappresentanti di carburanti, gpl, gas in bombole e simili; lubrificanti
46.12.02	Agenti e rappresentanti di combustibili solidi
46.12.03	Agenti e rappresentanti di minerali, metalli e prodotti semilavorati (esclusi i metalli preziosi)
46.12.04	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'industria
46.12.05	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'agricoltura (inclusi i fertilizzanti)
46.12.06	Procacciatori d'affari di combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.12.07	Mediatori in combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.13.01	Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.13.02	Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione (inclusi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari); vetro piano
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti similari (esclusi i condizionatori per uso domestico)
46.13.04	Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione
46.13.05	Mediatori in legname e materiali da costruzione

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.11	Agenti e rappresentanti di carta e cartone (esclusi gli imballaggi; articoli di cartoleria e cancelleria)
46.18.12	Agenti e rappresentanti di libri e altre pubblicazioni (inclusi i relativi abbonamenti)
46.18.13	Procacciatori d'affari di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.14	Mediatori in prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.21	Agenti e rappresentanti di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, materiale elettrico per uso domestico
46.18.22	Agenti e rappresentanti di apparecchi elettrodomestici
46.18.23	Procacciatori d'affari di prodotti di elettronica
46.18.24	Mediatori in prodotti di elettronica
46.18.31	Agenti e rappresentanti di prodotti farmaceutici; prodotti di erboristeria per uso medico
46.18.32	Agenti e rappresentanti di prodotti sanitari ed apparecchi medicali, chirurgici e ortopedici
46.18.33	Agenti e rappresentanti di prodotti di profumeria e di cosmetica (inclusi articoli per parrucchieri); prodotti di erboristeria per uso cosmetico
46.18.34	Procacciatori d'affari di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.35	Mediatori in prodotti farmaceutici e cosmetici
46.18.91	Agenti e rappresentanti di attrezzature sportive; biciclette
46.18.92	Agenti e rappresentanti di orologi, oggetti e metalli preziosi
46.18.93	Agenti e rappresentanti di articoli fotografici, ottici e prodotti simili; strumenti scientifici e per laboratori di analisi
46.18.94	Agenti e rappresentanti di saponi, detersivi, candele e prodotti simili
46.18.95	Agenti e rappresentanti di giocattoli
46.18.96	Agenti e rappresentanti di chincaglieria e bigiotteria

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.97	Agenti e rappresentanti di altri prodotti non alimentari nca (inclusi gli imballaggi e gli articoli antinfortunistici, antincendio e pubblicitari)
46.18.98	Procacciatori d'affari di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.99	Mediatori in attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.19.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.02	Procacciatori d'affari di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.03	Mediatori in vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.14.01	Agenti e rappresentanti di macchine, attrezzature ed impianti per l'industria ed il commercio; materiale e apparecchi elettrici ed elettronici per uso non domestico
46.14.02	Agenti e rappresentanti di macchine per costruzioni edili e stradali
46.14.03	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per ufficio
46.14.04	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per uso agricolo (inclusi i trattori)
46.14.05	Agenti e rappresentanti di navi, aeromobili e altri veicoli (esclusi autoveicoli, motocicli, ciclomotori e biciclette)
46.14.06	Procacciatori d'affari di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.07	Mediatori in macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
68.10.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
68.20.01	Locazione immobiliare di beni propri
68.20.02	Affitto di aziende
46.15.01	Agenti e rappresentanti di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.02	Agenti e rappresentanti di articoli di ferramenta e di bricolage
46.15.03	Agenti e rappresentanti di articoli casalinghi, porcellane, articoli in vetro eccetera

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.15.04	Agenti e rappresentanti di vernici, carte da parati, stucchi e cornici decorativi
46.15.05	Agenti e rappresentanti di mobili e oggetti di arredamento per la casa in canna, vimini, giunco, sughero, paglia; scope, spazzole, cesti e simili
46.15.06	Procacciatori d'affari di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.07	Mediatori in mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.16.01	Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento
46.16.02	Agenti e rappresentanti di pellicce
46.16.03	Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento (includere merceria e passamaneria)
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.06	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.05	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.07	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoie e materassi
46.16.08	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.09	Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste

