

responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Puglia

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari

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	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	3	X	X	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	3	X	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	2		X	X
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	1			X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

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

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico commerciale delle vendite	Campania
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio
Capo Reparto di ipermercato	Liguria
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico per la gestione del reparto nella GDO	Basilicata	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Calabria	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Calabria	2	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	2	X	X
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	2	X	X
Capo Reparto di ipermercato	Liguria	2	X	X
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	2	X	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	2	X	X
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	2	X	X
Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA				
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Calabria	1		X
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		X
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	1		X
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia	1	X	
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Toscana	1		X
Tecnico della gestione del punto vendita	Umbria	1		X
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA				

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	0		
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	0		
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: programmazione e realizzazione degli ordini e degli approvvigionamenti

Descrizione: effettuare gli ordini e gli approvvigionamenti rispettando gli standard di qualità e in coerenza con i parametri e i piani commerciali aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare la consegna e le spedizioni delle merci tenendo conto delle scadenze dei prodotti alimentari, acquisendo ed evadendo gli ordinativi

Acquisizione ed evasione degli ordinativi in relazione alle scadenze differenziate dei prodotti alimentari

Organizzazione della consegna di merci e spedizioni nel rispetto delle scadenze dei prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

elementi di tecnica commerciale di base per negoziare e gestire le relazioni commerciali con i fornitori

gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie

parco fornitori aziendali di riferimento

procedure e format per la compilazione della documentazione degli ordini

strategie commerciali e di assortimento dell'impresa e fabbisogni di breve periodo delle diverse tipologie di prodotti presenti nel reparto al fine di gestire gli assortimenti nel rispetto degli standard aziendali tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzino per evitare eventuali rimanenze

ABILITÀ/CAPACITÀ

assicurare il mantenimento delle riserve nel rispetto delle procedure, delle norme in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e di qualità dello stoccaggio
assicurare tutte le azioni utili per la fornitura ottimale dei reparti
coordinare le svalORIZZAZIONI entro il budget concesso per le linee merceologiche di competenza
gestire direttamente il processo di coordinamento degli acquisti, qualora tale funzione non sia svolta direttamente dalla sede centrale, contattando i fornitori ed effettuando in modo tempestivo gli ordini secondo le modalità aziendali
partecipare alla selezione degli assortimenti del proprio reparto o fornire indicazioni alla direzione centrale
registrare i fabbisogni relativi ai prodotti mancanti all'intero reparto di competenza con la collaborazione degli addetti vendite

Titolo: controllo degli stock, della rotazione delle scorte e del flusso delle merci

Descrizione: curare il controllo degli stock, la rotazione delle scorte e il flusso delle merci da destinare alla vendita al fine di ottimizzarne al meglio la gestione del reparto

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare la consegna e le spedizioni delle merci tenendo conto delle scadenze dei prodotti alimentari, acquisendo ed evadendo gli ordinativi

Acquisizione ed evasione degli ordinativi in relazione alle scadenze differenziate dei prodotti alimentari

Organizzazione della consegna di merci e spedizioni nel rispetto delle scadenze dei prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi
Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite
Ricerca e selezione fornitori
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne
Coordinamento del personale addetto al reparto
Costruzione del planning consegne
Definizione degli spazi di esposizione
Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie
gestione della documentazione attinente la spedizione/ricezione merci
meccanismi operativi di coordinamento per gestire le attività della squadra di lavoro
normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo haccp e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro
procedure di controllo quantitativo e qualitativo delle merci, con l'utilizzo di tecniche anche di tipo esperenziale per il riconoscimento delle caratteristiche dei prodotti
sistemi e metodi di immagazzinamento, stoccaggio e rotazione delle merci
tecniche di comunicazione interpersonale per la gestione efficace delle relazioni con colleghi, superiori, fornitori e clienti
tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzino in funzione dell'andamento vendite

ABILITÀ/CAPACITÀ

assicurare la corretta applicazione delle procedure di controllo quantitativo (conformità rispetto all'ordinativo) e qualitativo (verifica delle scadenze e del rispetto degli standard di qualità) dei prodotti e verificare possibili prodotti non confo

controllare la corretta esecuzione delle operazioni di scarico e trasferimento e dell'immagazzinamento dei prodotti, verificando il rispetto delle condizioni di sicurezza e di corretto impiego delle attrezzature logistiche

controllare la corretta esecuzione delle operazioni formali relative alla ricezione dei prodotti e alla registrazione delle merci in arrivo

verificare la corretta esecuzione della rotazione delle scorte al fine di controllare la salubrità dei prodotti in vendita

Titolo: partecipazione alla costruzione e presentazione dell'offerta

Descrizione: partecipare alla costruzione e presentazione dell'offerta secondo le direttive aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)

Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita

Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Risultato atteso:RA3: Curare il processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi e gestire garanzie ed eventuali reclami sui prodotti

Cura del processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi (pre e post vendita)

Gestione di garanzie e reclami sui prodotti in utenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite

Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce

Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie

metodi e tecniche di costruzione e presentazione dell'offerta commerciale per costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita tecniche di analisi della concorrenza e benchmarking per valutare le potenzialità dell'utilizzo di una precisa best practice in azienda

tecniche di ascolto, di diagnosi e di consiglio per identificare al meglio le esigenze dei clienti

tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con i clienti e con i collaboratori

tecniche di marketing e vendita per la stesura del piano promozionale

tipologie di clienti, comportamenti di acquisto e mercato di riferimento per leggere e decodificare i comportamenti di consumo

ABILITÀ/CAPACITÀ

concorrere a elaborare l'offerta e a definire le gamme dei prodotti, i prezzi, l'allestimento e il balisage relativa al proprio reparto, tenendo conto delle aspettative dei clienti, dei consigli della centrale acquisti e dei prodotti a disposizione

monitorare la concorrenza e le osservazioni dei clienti, al fine di informare la direzione sull'evoluzione delle tendenze di vendita

organizzare le operazioni commerciali con la collaborazione degli addetti vendita (ordini, layout, rifornimento, ecc.) seguendone il coordinamento raccogliere le informazioni tecniche presso i fornitori utili alla costruzione migliore dell'offerta

supportare gli addetti vendita a valorizzare i prodotti offerti e a migliorare continuamente il balisage e l'eventuale materiale informativo di vendita dei prodotti

Titolo: pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Descrizione: effettuare l'adeguata pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra perseguiendo l'impiego ottimale delle risorse affidate, nel rispetto delle logiche di efficienza

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)

Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita

Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

contrattualistica e diritto del lavoro per pianificare l'organizzazione del lavoro elementi e tecniche di analisi del lavoro e delle competenze per la rilevazione dei bisogni di formazione

elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendale per coordinare e pianificare il lavoro in squadra

gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie

metodi e tecniche di trasferimento di informazioni e know how ai fini dell'aggiornamento del personale

regole e procedure per realizzare l'affiancamento del personale neo assunto sistemi e strumenti di lavoro incentivanti per motivare il personale e valutare le prestazioni e il potenziale dei collaboratori

tecniche di comunicazione interpersonale per la gestione efficace delle relazioni con i colleghi

tecniche di leadership e di delega al fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro

ABILITÀ/CAPACITÀ

applicare i vincoli normativi e le direttive aziendali per una corretta gestione dei contratti di lavoro

assicurare il rispetto delle normative igienico-sanitarie, quelle in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e di prevenzione degli infortuni, oltre

all'applicazione del piano di autocontrollo haccp e delle procedure di qualità coordinare le linee merceologiche di spettanza secondo le direttive aziendali

individuare i fabbisogni formativi al fine di mettere in atto iniziative di addestramento del personale neo assunto e la formazione continua

pianificare il lavoro della squadra, con la corretta ripartizione del lavoro del personale del reparto in corsie/sotto reparti o aree merceologiche, stabilendo gli orari e turni della squadra secondo le esigenze di servizio

sovrintendere alle attività del display nel reparto di riferimento, controllando il

corretto posizionamento e allestimento delle merci negli scaffali o aree di vendita del proprio reparto, al fine di assicurare un adeguato livello di servizio alla cl

supportare il personale nell'assunzione di comportamenti lavorativi coerenti con le strategie e la missione aziendale

Titolo: gestione economica del reparto e controllo dei risultati di vendita

Descrizione: gestire il budget di reparto e il controllo dei risultati di vendita al fine di individuare i fattori determinanti dell'andamento economico e prospettando interventi di miglioramento

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)

Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti

Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita

Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite

Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce

Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite
Ricerca e selezione fornitori
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne
Coordinamento del personale addetto al reparto
Costruzione del planning consegne
Definizione degli spazi di esposizione
Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

elementi di economia e tecnica aziendale per gestire con criteri di efficacia/efficienza il reparto
funzioni, caratteristiche e logiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione
metodi e tecniche di analisi degli andamenti di vendita al fine di ottimizzare la vendita di prodotti in linea con le esigenze aziendali
standard e format per la redazione di report e documentazione ad uso interno
strategie commerciali dell'impresa e gamma dei prodotti venduti,
caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie
tecniche di budgeting per la corretta stesura e gestione dei budget e dei piani economici

ABILITÀ/CAPACITÀ

adottare i mezzi e le misure idonee per evitare differenze inventariali
analizzare i risultati delle vendite del proprio reparto con il capo settore/area, confrontando l'andamento economico dell'anno in corso con quelli precedenti
collaborare con la direzione centrale fornendo dati sull'andamento della rotazione delle scorte e degli approvvigionamenti e altre informazioni richieste
controllare che le valorizzazioni vengano attuate secondo i corretti criteri commerciali e nel rispetto del budget assegnato
elaborare gli obiettivi e il budget con l'analisi del costo del lavoro del reparto o dell'area commerciale assegnata secondo le direttive aziendali

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione
5.1.2.3.0	Addetti ad attività organizzative delle vendite

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.01	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di prodotti alimentari surgelati
47.11.02	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di altri prodotti alimentari, bevande o tabacchi
47.12.10	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di apparecchiature informatiche ed elettrodomestici
47.12.20	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di mobili e articoli per uso domestico
47.12.30	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di ferramenta, materiali da costruzione e piante
47.12.40	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di cosmetici, articoli di profumeria e detersivi, articoli di cancelleria e giochi
47.12.50	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature
47.12.90	Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.
47.81.10	Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri
47.81.20	Commercio al dettaglio di altri autoveicoli
47.83.10	Commercio al dettaglio di motocicli
47.83.20	Commercio al dettaglio di parti e accessori di motocicli
46.21.21	Commercio all'ingrosso di tabacco grezzo

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.22.00	Commercio all'ingrosso di fiori e piante
46.23.00	Commercio all'ingrosso di animali vivi
46.31.10	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi
46.34.10	Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche
46.37.01	Commercio all'ingrosso di caffè
46.37.02	Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie
46.41.10	Commercio all'ingrosso di tessuti
46.42.20	Commercio all'ingrosso di articoli in pelliccia
46.45.00	Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici
46.48.00	Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria
46.49.10	Commercio all'ingrosso di carta, cartone e articoli di cartoleria
46.90.00	Commercio all'ingrosso non specializzato
46.72.00	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
46.50.30	Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio
46.86.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti intermedi n.c.a.
46.21.10	Commercio all'ingrosso di cereali
46.21.22	Commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame
46.31.20	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati o surgelati
46.32.20	Commercio all'ingrosso di salumi e di altri prodotti a base di carne
46.33.10	Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e uova
46.33.20	Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari
46.34.20	Commercio all'ingrosso di bevande analcoliche
46.36.00	Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato e dolciumi

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.41.20	Commercio all'ingrosso di filati e articoli di merceria
46.41.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti tessili
46.42.10	Commercio all'ingrosso di abbigliamento e di accessori per l'abbigliamento
46.46.10	Commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici
46.46.20	Commercio all'ingrosso di rimedi erboristici
46.47.10	Commercio all'ingrosso di mobili per la casa, l'ufficio e i negozi
46.47.20	Commercio all'ingrosso di tappeti per la casa, l'ufficio e i negozi
46.47.30	Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione per la casa, l'ufficio e i negozi
46.49.30	Commercio all'ingrosso di giochi, giocattoli e attrezature per bambini
46.49.50	Commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio
46.61.00	Commercio all'ingrosso di macchinari, attrezzature e forniture agricole
46.62.00	Commercio all'ingrosso di macchine utensili
46.63.00	Commercio all'ingrosso di macchinari per l'estrazione, l'edilizia e l'ingegneria civile
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli in pelle e articoli da viaggio
46.24.01	Commercio all'ingrosso di pelli per pellicceria
46.24.02	Commercio all'ingrosso di pelli non per pellicceria e cuoio
46.32.11	Commercio all'ingrosso di carni fresche
46.32.12	Commercio all'ingrosso di carni conservate o surgelate
46.32.31	Commercio all'ingrosso di pesci freschi
46.32.32	Commercio all'ingrosso di pesci conservati o surgelati e di prodotti a base di pesce
46.35.01	Commercio all'ingrosso di sigarette elettroniche

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.35.09	Commercio all'ingrosso di prodotti del tabacco n.c.a.
46.38.00	Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari
46.39.00	Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacchi
46.42.30	Commercio all'ingrosso di calzature
46.43.10	Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia e ottica
46.43.20	Commercio all'ingrosso di apparecchiature radiotelevisive
46.43.30	Commercio all'ingrosso di altri elettrodomestici
46.44.10	Commercio all'ingrosso di articoli di porcellana
46.44.20	Commercio all'ingrosso di articoli di vetro
46.44.30	Commercio all'ingrosso di altri utensili per la casa, stoviglie e vasellame
46.44.40	Commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia
46.46.31	Commercio all'ingrosso di occhiali e lenti
46.46.39	Commercio all'ingrosso di prodotti medicali e ortopedici n.c.a.
46.49.21	Commercio all'ingrosso di libri
46.49.22	Commercio all'ingrosso di riviste e giornali
46.49.41	Commercio all'ingrosso di biciclette
46.49.49	Commercio all'ingrosso di altre attrezzature e articoli sportivi
46.49.91	Commercio all'ingrosso di articoli promozionali
46.49.92	Commercio all'ingrosso di bomboniere
46.49.99	Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo vari n.c.a.
46.50.10	Commercio all'ingrosso di computer, unità periferiche e software
46.50.20	Commercio all'ingrosso di apparecchiature per telecomunicazioni
46.64.11	Commercio all'ingrosso di navi e imbarcazioni

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.64.19	Commercio all'ingrosso di altri mezzi di trasporto
46.64.20	Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti industriali
46.64.30	Commercio all'ingrosso di attrezzature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici
46.64.40	Commercio all'ingrosso di macchine tessili, per la lavorazione delle pelli e del cuoio, per lavanderie e stirerie
46.64.51	Commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per ristoranti e bar
46.64.59	Commercio all'ingrosso di altri macchinari per l'industria alimentare e delle bevande
46.64.60	Commercio all'ingrosso di macchinari e attrezzature per la pulizia
46.64.91	Commercio all'ingrosso di strumenti e apparecchiature di misurazione
46.64.92	Commercio all'ingrosso di attrazioni per parchi divertimento e parchi tematici e videogiochi
46.64.99	Commercio all'ingrosso di altri macchinari e attrezzature varie n.c.a.
46.71.10	Commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri
46.71.20	Commercio all'ingrosso di altri autoveicoli
46.73.10	Commercio all'ingrosso di motocicli
46.73.20	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli
46.81.00	Commercio all'ingrosso di combustibili solidi, liquidi, gassosi e di prodotti derivati
46.83.10	Commercio all'ingrosso di legname
46.83.21	Commercio all'ingrosso di Pitture, vernici e lacche
46.83.22	Commercio all'ingrosso di carta da parati e rivestimenti per pavimenti
46.83.23	Commercio all'ingrosso di porte, finestre e persiane
46.83.29	Commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.83.30	Commercio all'ingrosso di articoli igienico-sanitari

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.84.10	Commercio all'ingrosso di ferramenta
46.84.20	Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento
46.85.01	Commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.85.02	Commercio all'ingrosso di liquidi per inalazione per sigarette elettroniche
46.85.09	Commercio all'ingrosso di altri prodotti chimici
46.86.10	Commercio all'ingrosso di materie plastiche in forme primarie e gomma
46.86.20	Commercio all'ingrosso di fibre tessili
46.86.30	Commercio all'ingrosso di articoli per imballaggio
46.87.10	Commercio all'ingrosso di rottami e cascami metallici
46.87.90	Commercio all'ingrosso di altri rottami e cascami
47.40.10	Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche e software
47.40.20	Commercio al dettaglio di apparecchiature per telecomunicazioni
47.40.30	Commercio al dettaglio di apparecchiature radiotelevisive
47.69.11	Commercio al dettaglio di supporti registrati
47.72.11	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per adulti
47.72.12	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per neonati e bambini

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved