

## MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

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

**REPERTORIO - Lombardia**

### AdA associate alla Qualificazione

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 dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	2	X	X

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	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 dell'export per le PMI	Sardegna	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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		X
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	X	
PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLA RETE DI VENDITA	Friuli Venezia Giulia	1	X	

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	0		
Tecnico in logistica integrata	Piemonte	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	0		
Tecnico per le politiche commerciali	Sardegna	0		
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Sardegna	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Sicilia	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Sicilia	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	0		
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Toscana	0		

## Competenze

**Titolo:** Individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato

**Descrizione:** Individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato

**Obiettivo:** Individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato

Attività associate alla Competenza

### CONOSCENZE

Elementi di Economia internazionale  
 Elementi di diritto di commercio internazionale  
 Elementi di fiscalità internazionale  
 Elementi di Diritto UE  
 Elementi di diritto doganale  
 Lingua inglese

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di analisi dati statistici  
Applicare tecniche di analisi dei dati macroeconomici  
Applicare tecniche di analisi dei costi  
Applicare tecniche di benchmarking  
Applicare strumenti per individuare le barriere doganali (tariffarie e non)  
Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico

**Titolo:** Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri

**Descrizione:** Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri

**Obiettivo:** Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri

### 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: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

## CONOSCENZE

Elementi di finanza internazionale  
Elementi di contabilità aziendale  
Analisi previsionale dell'andamento del mercato  
Elementi di statistica economica  
Geografia economica  
Elementi di diritto doganale  
Elementi di pagamenti internazionali  
Elementi di Business Plan  
Strategie di sviluppo internazionale  
SWOT Analysis  
Elementi di marketing internazionale  
Lingua inglese

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di analisi delle risorse finanziarie dell'azienda  
Applicare metodologie per la costruzione di un budget per i mercati esteri  
Utilizzare metodi di P&L management  
Applicare tecniche di calcolo ROI (return on investment)  
Applicare tecniche di valutazione delle risorse umane dell'azienda  
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato  
Applicare tecniche di benchmarking  
Utilizzare tecniche di project management  
Applicare tecniche di promozione del brand sul mercato di riferimento  
Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico

**Titolo:** Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti

**Descrizione:** Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti

**Obiettivo:** Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti

Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Marketing internazionale  
Comunicazione aziendale  
Elementi di comunicazione digitale  
Processi organizzativi di convegni/fiere  
Elementi business negotiation  
Elementi di cultural awareness  
Lingua inglese

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione  
Applicare tecniche di budgeting  
Applicare tecniche di pianificazione delle attività  
Applicare tecniche di organizzazione di eventi promozionali all'estero  
Applicare tecniche di segmentazione della clientela  
Applicare tecniche di negoziazione  
Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico

**Titolo:** Realizzare il controllo dell'implementazione della strategia di commercio internazionale, gestendo importazioni ed esportazioni

**Descrizione:** Realizzare il controllo dell'implementazione della strategia di commercio internazionale, gestendo importazioni ed esportazioni

**Obiettivo:** Realizzare il controllo dell'implementazione della strategia di commercio internazionale, gestendo importazioni ed esportazioni

Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Elementi di fiscalità internazionale  
Elementi di diritto doganale  
Normativa relativa agli incoterms  
Normativa Intrastat

Tecniche di pagamenti internazionali  
Elementi Contrattualistica internazionale  
Elementi di Export Plan

#### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di pianificazione delle attività  
Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione  
Applicare tecniche di programmazione logistica  
Applicare tecniche di negoziazione  
Applicare criteri di elaborazione preventivi  
Applicare modalità di calcolo margini di vendita  
Applicare modalità di stesura di offerte commerciali

#### Codici ISTAT CP2021 associati

<b>Codice</b>	<b>Titolo</b>
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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