

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 del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Calabria	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	X	
PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLA RETE DI VENDITA	Friuli Venezia Giulia	1	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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		
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		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Sicilia	0		
Tecnico specializzato e-commerce	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		

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

Codice	Titolo
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
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	Attività dei call center

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved