

## Tecnico delle vendite

### SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Umbria

#### 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 di prodotti e soluzioni IT	Puglia
Tecnico delle attività di vendita	Puglia
Tecnico delle attività di vendita	Toscana
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	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
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	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	Puglia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
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 della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	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 programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Puglia	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
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 della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Umbria	2	X	X	
TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO	Veneto	1		X	
<b>Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA</b>					
<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
Tecnico delle vendite	Campania	0			

## Competenze

**Titolo:** Esercitare un'attività lavorativa in forma dipendente o autonoma

**Obiettivo:** Comprendere e gestire gli aspetti contrattuali e fiscali di una prestazione professionale resa in forma di lavoro dipendente o autonomo.

Attività associate alla Competenza

**Titolo:** Lavorare in sicurezza

**Obiettivo:** Identificare i soggetti della sicurezza del sistema aziendale.  
Rispettare la normativa di riferimento relativa alla sicurezza sul luogo di lavoro.

**Attività associate alla Competenza**

**Titolo:** Gestire le relazioni e la comunicazione con il sistema cliente

**Obiettivo:** Curare i rapporti con interlocutori interni ed esterni all'azienda,  
nell'ambito di tutte le fasi di erogazione della propria prestazione professionale.

**Attività associate alla Competenza**

## CONOSCENZE

Elementi di psicologia dell'organizzazione e dei processi negoziali.

Elementi di psicologia della comunicazione e della vendita.

Elementi di psicologia della comunicazione, in contesti reali e virtuali.

Metodologie e strumenti di facilitazione delle relazioni.

Tecniche di comunicazione: ascolto, restituzione.

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Comprendere i comportamenti dei diversi attori e le dinamiche relazionali del  
contesto di lavoro Comprendere i fattori che possono determinare situazioni di  
potenziale tensione nelle dinamiche organizzative; Comprendere le  
caratteristiche dei comportamenti attesi dai diversi attori; Individuare le

caratteristiche delle dinamiche relazionali e i segnali di possibile attivazione di conflitti.

Comunicare in maniera efficace con le diverse tipologie di clienti Riconoscere le varie tipologie di interlocutori ed utilizzare codici e modalità di interazione diversi, a seconda delle loro caratteristiche.

Gestire le relazioni attraverso l'adozione di comportamenti coerenti con le esigenze di integrazione della propria prestazione professionale nel complessivo processo di lavoro Definire e porre in atto comportamenti di integrazione rivolti a favorire e valorizzare la propria prestazione professionale.

**Titolo:** Valutare la qualità del proprio operato nell'ambito dell'erogazione di un servizio

**Obiettivo:** Valutare la qualità del proprio operato controllando la corretta applicazione della normativa vigente, il rispetto dei requisiti minimi obbligatori e la conformità alle proprie procedure di qualità.

Attività associate alla Competenza

**Titolo:** Gestire l'attività professionale di tecnico delle vendite

**Obiettivo:** Assumere ed esercitare un comportamento coerente con le caratteristiche normative ed organizzative del contesto tipico di esercizio dell'attività professionale.

Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Elementi di diritto commerciale

Modalità organizzative e di funzionamento di un'impresa.

CCNL di riferimento, ove applicabili e format tipo di contratti di prestazione professionale.

Ambiti organizzativi in cui può collocarsi un tecnico delle vendite.

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Posizionare la propria prestazione professionale nel sistema produttivo Segmentare il mercato potenziale verso cui rivolgere la propria competenza professionale, comprendendo le logiche di accesso, le condizioni tipiche di rapporto di lavoro, prestazione attesa e remunerazione. Interpretare le caratteristiche delle organizzazioni in cui è esercitata la prestazione professionale, comprendendo le logiche di divisione e coordinamento del lavoro ed identificando i referenti delle proprie attività.

Analizzare il settore commerciale, in particolare le caratteristiche dei processi di vendita Conoscere e comprendere la funzione commerciale e le figure ivi operanti; Saper situare la propria sezione di lavoro all'interno del processo in oggetto; Conoscere e comprendere l'evoluzione di processo e contesto di riferimento.

Definire le condizioni della propria prestazione professionale Negoziare le condizioni della prestazione professionale, a partire dal sistema contrattuale applicabile. Stipulare il contratto di prestazione, nel rispetto delle norme civilistiche e fiscali - generali e specifiche - applicabili.

### Titolo: Analizzare il mercato/la zona di riferimento

Obiettivo: Analizzare il mercato o la zona di riferimento al fine di raccogliere ed elaborare le informazioni circa il contesto nel quale si inseriscono i prodotti/servizi della propria impresa ed individuare i potenziali clienti.

### Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Elementi di statistica applicata.

Metodologie e tecniche di elaborazione dei dati raccolti.

Metodologie e strumenti di benchmarking.

Principali metodologie e tecniche della ricerca e analisi di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto, ...

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Analizzare il sistema competitivo di riferimento e posizionare la propria impresa all'interno di questo Analizzare le caratteristiche delle imprese concorrenti, identificare il sistema di offerta sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo; Valutare il contesto in cui opera l'impresa rappresentata, rilevando e analizzando le variabili utili a comprendere lo stato dell'arte e le possibili tendenze evolutive; Stimare la capacità produttiva analizzando la propria impresa dal punto di vista sia della struttura (assetto istituzionale ed organizzativo) sia delle risorse a disposizione (strumentali, umane e finanziarie); Posizionare l'impresa rappresentata rispetto al sistema competitivo analizzato. Analizzare il mercato di riferimento in termini di comparto produttivo o di servizio erogato Identificare le variabili da rilevare e le fonti da consultare; Decodificare i feedback del mercato di riferimento in termini evolutivi: tendenze di prodotto/servizio, logiche di cambiamento, fattori di rischio e sviluppo, ...; Archiviare i dati raccolti.

Analizzare il profilo dei potenziali clienti del mercato/zona di riferimento Interpretare spinte motivazionali e logiche comportamentali dei consumatori finali, delineandone la propensione all'acquisto a fini previsionali della domanda di mercato; Elaborare i dati raccolti individuando i clienti a cui rivolgere l'offerta.

### Titolo: Pianificare le vendite

Obiettivo: Elaborare un piano vendite attraverso la definizione di strategie e modalità operative per il raggiungimento dei risultati previsti dall'azienda

### 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

Budgeting

Modalità di composizione di campionari e listini prezzi.

Pricing.

Elementi di project management.

Elementi di marketing.

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire il piano operativo delle attività di vendita Definire le attività da svolgere utilizzando sistemi informatici per la gestione dei dati e delle informazioni; Preparare i cataloghi, i campionari e i listini prezzi necessari secondo le procedure definite; Organizzare un programma di visite ai clienti fissando gli appuntamenti, preventivare costi (es. budget di trasferta) e tempi, verificare l'efficienza dei mezzi di supporto (es. automobile, computer portatile).

Pianificare le strategie di vendita Individuare il segmento dei potenziali clienti a cui rivolgere l'offerta di prodotto o servizio; Definire le caratteristiche del prodotto o servizio su cui puntare maggiormente per soddisfare le esigenze del segmento di consumatori individuato; Definire le politiche di prezzo da adottare; Impostare le attività di comunicazione/promozione dei prodotti o servizi da offrire.

Interpretare i dati dell'analisi di mercato e gli obiettivi strategici aziendali Interpretare gli esiti dell'analisi di mercato e la strategia aziendale; Determinare il target dell'azione di vendita.

**Titolo:** Gestire la trattativa commerciale e supervisionare la stipulazione di un contratto

**Obiettivo:** Condurre una trattativa commerciale dalla presentazione dell'offerta alla chiusura e alla stipulazione del contratto.

## 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

Metodologie di consegne e di pagamento

Disciplina generale dei contratti.

Modalità di definizione di un'offerta.

Tecniche di conduzione di una trattativa commerciale.

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Supervisionare la stipulazione del contratto e preparare l'ordine inoltrandolo nel rispetto dei modelli, dei tempi e delle procedure fornite dall'azienda Interpretare le varie parti che compongono il contratto individuando eventuali punti critici per l'azienda e proponendo eventuali modifiche; Seguire la stipulazione del contratto; Preparare gli ordini e inviarli agli uffici preposti.

Condurre la trattativa Presentare l'offerta in modo chiaro definendo tutti i dettagli; Prevenire e gestire le eventuali obiezioni guadagnando la fiducia del cliente; Gestire il tempo della trattativa; Definire l'accordo con il cliente e fissare scadenze; Chiudere la trattativa e aggiornare la scheda cliente.

Pianificare la strategia di conduzione della trattativa Studiare il profilo del cliente da contattare; Definire gli obiettivi e gli argomenti da sviluppare durante la trattativa.

**Obiettivo:** Gestire il portfolio clienti comunicando efficacemente con loro, controllare e verificare con periodicità la loro soddisfazione, seguirne l'evoluzione degli interessi e delle richieste

### 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

Modalità di redazione di reportistica

Caratteristiche ed applicazioni del C.R.M (Customer Relationship Management).

Modelli di customer care and satisfaction.

Modalità di valutazione dei clienti.

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Attuare attività di gestione del portfolio clienti Controllare periodicamente il portfolio clienti e i risultati di vendita sulla base di indicatori utili alla misurazione delle performance; Ascoltare i reclami dei clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia instaurato; Attivare azioni correttive e preventive risolvendo le situazioni di inefficienza o di non soddisfazione;

Elaborare report periodici sull'andamento delle vendite, le previsioni e i cambiamenti in atto rispetto alle richieste dei clienti e alle più generali tendenze della propria area; Fornire continuativamente informazioni tecniche al cliente sui prodotti/servizi offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di acquisto orientando il cliente verso i prodotti del proprio repertorio che maggiormente ne soddisfino le richieste e le aspettative latenti e sviluppando nuovi interessi e bisogni; Organizzare attività di customer satisfaction analysis ed eventuali azioni di fidelizzazione dei clienti (promozioni, gadget, premi, ...).

### Codici ISTAT CP2021 associati

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

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

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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti simili (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
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

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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
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 (incluse merceria e passamaneria)
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.05	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.07	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.08	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoi e materassi
46.16.09	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved