

## Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica

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

REPERTORIO - Toscana

#### 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 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

<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 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

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

<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:** Programmazione delle attività di vendita e merchandising dei prodotti dell'area merceologica di riferimento

**Descrizione:** Programmare le attività di vendita e merchandising dei prodotti dell'area merceologica di riferimento al fine di massimizzare le vendite dei prodotti appartenenti alla categoria di propria competenza

## 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

Elementi di informatica e utilizzo dei comuni mezzi di comunicazione e trasmissione dati (telefono, fax, ecc...)

Tecniche di comunicazione interpersonale per la gestione dei rapporti interpersonali con colleghi, superiori, fornitori e Clienti

Tecniche di pricing al fine di determinare i prezzi e analizzare il posizionamento dei prodotti

Tecniche di gestione del display in una logica di category management al fine di implementare un modello di allocazione dello spazio espositivo

Tecniche di merchandising al fine di comporre il miglior assortimento in termini reddituali e di comunicazione visuale verso il Cliente

Elementi di analisi economica-finanziaria per l'analisi di bilancio e la valutazione di budget revisionali e consuntivi

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Determinare i prezzi di vendita dei prodotti in un'ottica di categoria e non di referenza singola

Partecipare alla definizione degli obiettivi di fatturato e monitorarne periodicamente il conseguimento

Pianificare la disposizione delle merci negli spazi di vendita nel rispetto dei criteri di analisi degli spazi, allocazione a scaffale e ristrutturazione dei display, e controllarne l'esecuzione

Gestire i flussi informativi necessari al coordinamento dei rapporti con il personale della vendita nei punti vendita, con le aziende produttrici così come i rapporti interni con la produzione/acquisti e con il responsabile della comunicazione

Utilizzare le tecniche di valutazione della performance del cluster dei prodotti (cross category analysis) al fine di analizzare i dati del trend di vendita per

comunicarli alle aziende produttrici

**Titolo: Programmazione delle attività di acquisto e degli assortimenti**

**Descrizione: Programmare le attività di acquisto e gli assortimenti al fine di costruire assortimenti mirati per cluster di punti vendita**

**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: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**

Principali software applicativi di gestione degli acquisti per ottimizzare le procedure di acquisto

Metodi di certificazione e qualificazione dei fornitori per assicurare un rapporto fornitori-partner che risponda agli indicatori di qualità stabiliti dall'azienda

Tecniche di comunicazione e negoziazione per la gestione dei rapporti con i fornitori

Tecniche e strumenti per la predisposizione degli ordini e per la relazione con i fornitori (brokeraggio)

Elementi di supply chain management al fine di riconoscere i vantaggi e i rischi derivanti dalla partnership e provvedere alla pianificazione strategica della logistica

Elementi di analisi economica-finanziaria per l'analisi di bilancio e la valutazione di budget revisionali e consuntivi

Principi e modelli di gestione degli acquisti e relative norme di transazione commerciale per gestire in maniera aggregata ordini di approvvigionamento e di acquisto

Caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Sviluppare piani integrati di business al fine di individuare gli obiettivi economici e strategici di marketing della categoria in funzione dei parametri di marketing dell'azienda

Prendere decisioni operative, sulla base dell'analisi dei dati, sui prezzi di vendita, sugli assortimenti, sulle promozioni e sugli spazi lineari da assegnare alla categoria e ai fornitori

Verificare le coerenze assortimentali e di prezzo sulla base delle politiche di marketing di categoria

Individuare le rotazioni medie di esposizione ottenute nella categoria dai vari fornitori, al fine di assegnare la quota di spazio ai fornitori coerente con la loro quota di mercato nell'azienda

Controllare la consistenza delle scorte, garantendo la costante presenza dei prodotti sugli scaffali

Negoziare con i fornitori per contrattare e stabilire le condizioni di acquisto

Definire l'assortimento dei prodotti della categoria e, se occorre, modificarlo secondo gli standard definiti

Selezionare i prodotti che verranno posizionati nei reparti per la vendita al pubblico in coerenza al piano strategico di categoria

Costruire un piano strategico di categoria al fine di predisporre azioni individuate in collaborazione con i fornitori

## Titolo: Gestione delle attività di marketing e comunicazione

**Descrizione:** Gestire le attività di marketing e comunicazione al fine di individuare e programmare le attività promozionali rispondenti all'area merceologica di riferimento

## 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

Elementi di information technology per l'utilizzo delle tecnologie dell'informazione per la gestione integrata dei dati e della comunicazione ai Clienti interni/esterni  
Approcci e tecniche di customer relationship management al fine di implementare politiche di acquisizione e fidelizzazione dei Clienti  
Tecniche di analisi della domanda e della concorrenza al fine di definire strategie competitive e di posizionamento dell'offerta  
Metodologie e tecniche di analisi della psicologia dei consumi mediante l'utilizzo degli strumenti di lettura degli acquisti (scanner, carte di credito, fidelity card, ecc.) al fine di comprendere i meccanismi di acquisto della clientela  
Metodologie e tecniche di analisi dell'andamento del mercato e dei prodotti per evidenziare aree di rischio o di opportunità legate a prodotti/categorie  
Elementi e tecniche di marketing e micromarketing, in particolare di retailing marketing mix, al fine di predisporre promozioni personalizzate al cluster di categoria di prodotti  
Caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Monitorare i beni di largo consumo proposti dai produttori per evidenziarne le caratteristiche in merito al rapporto prezzo/qualità  
Analizzare i dati sulle varie leve di prezzo, assortimento, promozioni di un'area merceologica, delle categorie di prodotti, delle marche o di un singolo prodotto per comprendere l'evoluzione di alcune categorie di prodotti nel tempo, i prezzi medi, o le pressioni promozionali in relazione alle evoluzioni di mercato  
Progettare le attività promozionali mirate e personalizzate secondo la definizione per cluster di consumatori, controllandone l'andamento  
Definire categorie e sotto-categorie di prodotti che il consumatore vede fungibili o complementari tra loro per la sua funzione d'uso o bisogno identificato per implementare la gestione delle stesse come unità fondamentali di business  
Analizzare i dati emersi dalle analisi al fine di rilevare regolarità di comportamenti di acquisto per progettare attività promozionali mirate  
Utilizzare gli strumenti predisposti dal settore marketing per il monitoraggio dei comportamenti di consumo dei Clienti con l'ausilio di strumenti tecnologici (carte fedeltà, ecc.), cooperando con agenzie di ricerche di mercato

## 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>
68.11.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
46.12.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili liquidi e gassosi
46.12.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili solidi
46.12.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di minerali e metalli
46.13.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di legname
46.13.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pitture, vernici e lacche
46.13.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.14.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'industria e il commercio
46.14.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'edilizia
46.14.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine per ufficio, computer e apparecchiature per le comunicazioni
46.14.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di attrezzature agricole

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.14.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di navi e aeromobili
46.15.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature di riscaldamento, ventilazione e condizionamento domestico
46.17.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi
46.17.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di carne e prodotti a base di carne
46.17.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari e tabacchi
46.18.99	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti specifici vari n.c.a.
68.20.01	Affitto e gestione di terreni per telecomunicazioni propri o in locazione
68.20.02	Affitto e gestione di altri terreni ed edifici non residenziali, impianti e fabbriche propri o in locazione
35.40.00	Attività di servizi di intermediazione per l'energia elettrica e il gas naturale
43.60.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di costruzione specializzati
46.12.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.12.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.15.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri mobili e oggetti di arredamento per la casa
46.15.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli per la casa
46.15.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di ferramenta
46.16.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di tessuti per l'abbigliamento e l'arredamento

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.16.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti tessili per la casa e tappeti
46.16.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima e articoli simili
46.16.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli di abbigliamento e accessori per l'abbigliamento
46.16.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pellicce
46.16.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di calzature
46.16.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio
46.17.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pesce e prodotti a base di pesce
46.17.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di latte e prodotti lattiero-caseari
46.17.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari
46.17.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di bevande
46.18.11	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici
46.18.12	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli medicali
46.18.13	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di profumi e articoli di profumeria
46.18.14	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia
46.18.21	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.18.22	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di biciclette
46.18.23	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altre attrezzature sportive
46.18.24	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di orologi e gioielli

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
46.18.25	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oggetti di bigiotteria
46.18.26	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature fotografiche e strumenti ottici
46.18.31	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di libri
46.18.32	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giornali e riviste
46.18.33	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli di cancelleria
46.18.41	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri
46.18.42	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri autoveicoli
46.18.43	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
46.18.44	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di motocicli
46.18.45	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli
46.18.46	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di materiale rotabile e di parti e accessori per materiale rotabile
46.18.50	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature audio e video
46.18.91	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rifiuti
46.18.92	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rivestimenti per pareti e per pavimenti
46.18.93	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di strumenti musicali
46.19.00	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso non specializzato
47.91.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di articoli di seconda mano
47.91.20	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di prodotti nuovi

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
47.92.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti alimentari e bevande
47.92.21	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.22	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.29	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di altri articoli di seconda mano
47.92.31	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.32	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.33	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di motocicli, parti e accessori di motocicli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.34	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di elettrodomestici e altri articoli per la casa, esclusi articoli di seconda mano
47.92.35	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti tessili, articoli di abbigliamento e calzature, esclusi articoli di seconda mano
47.92.36	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di cosmetici e di articoli di profumeria, esclusi articoli di seconda mano
47.92.39	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti nuovi n.c.a.
52.31.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di merci
52.32.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di passeggeri
53.30.00	Attività di servizi di intermediazione per attività postali e di corriere
55.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di alloggio
56.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di ristorazione

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
61.20.00	Attività di rivendita di telecomunicazioni e attività di servizi di intermediazione per telecomunicazioni
68.20.09	Affitto e gestione di beni immobili propri o in locazione n.c.a.
68.31.00	Attività di servizi di intermediazione per attività immobiliari
74.91.00	Attività di servizi di intermediazione e marketing di brevetti
77.51.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di automobili, autocaravan e rimorchi
77.52.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di altri beni materiali e beni immateriali non finanziari
82.40.09	Altre attività di servizi di intermediazione per servizi di supporto alle imprese n.c.a.
85.61.00	Attività di servizi di intermediazione per corsi e tutor
86.97.00	Attività di servizi di intermediazione per attività mediche, odontoiatriche e altri servizi per la salute umana
87.91.00	Attività di servizi di intermediazione per attività di assistenza residenziale
95.40.00	Attività di servizi di intermediazione per la riparazione e la manutenzione di computer, beni per uso personale e per la casa, autoveicoli e motocicli
96.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi alla persona

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved