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

SETTORE 24. Area comune

REPERTORIO - Toscana

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
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	1	X	
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	1	X	
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

Competenze

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

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

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Attivitá 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

Strategie commerciali dell'impresa e gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie
Funzioni, caratteristiche e logiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione
Elementi di economia e tecnica aziendaleper gestire con criteri di efficacia/efficienza il reparto
Tecniche di budgetingper la corretta stesura e gestione dei budget e dei piani economici
Metodi e tecniche di analisi degli andamenti di venditaal 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

ABILITÀ/CAPACITÀ

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

Titolo: Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

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

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Attivitá 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

Elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendaleper coordinare e pianificare il lavoro in squadra
Tecniche di leadership e di delegaal fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro
Gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie
Contrattualistica e diritto del lavoroper pianificare l'organizzazione del lavoro
Tecniche di comunicazione interpersonaleper la gestione efficace delle relazioni con i colleghi
Sistemi e strumenti di lavoro incentivantiper motivare il personale e valutare le prestazioni e il potenziale dei collaboratori
Elementi e tecniche di analisi del lavoro e delle competenzeper la rilevazione dei bisogni di formazione
Metodi e tecniche di trasferimento di informazioni e know howai fini dell'aggiornamento del personale
Regole e procedure per realizzare l'affiancamento del personale neo assunto

ABILITÀ/CAPACITÀ

Pianificareil 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
Sovrintenderealle 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 clientela
Coordinarele linee merceologiche di spettanza secondo le direttive aziendali
Supportareil personale nell'assunzione di comportamenti lavorativi coerenti con le strategie e la missione aziendale
Applicarei vincoli normativi e le direttive aziendali per una corretta gestione dei contratti di lavoro
Assicurareil 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
Individuarei fabbisogni formativi al fine di mettere in atto iniziative di addestramento del personale neo assunto e la formazione continua

Titolo: Partecipazione alla costruzione e presentazione dell'offerta

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

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Attivitá 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
Tecniche di comunicazione interpersonale e commercialeper la gestione efficace delle relazioni con i Clienti e con i collaboratori
Tipologie di Clienti, comportamenti di acquisto e mercato di riferimentoper leggere e decodificare i comportamenti di consumo
Metodi e tecniche di costruzione e presentazione dell'offerta commercialeper costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita
Tecniche di ascolto, di diagnosi e di consiglioper identificare al meglio le esigenze dei clienti
Tecniche di marketing e venditaper la stesura del piano promozionale
Tecniche di analisi della concorrenza e benchmarketingper valutare le

potenzialità dell'utilizzo di una precisa best practice in azienda

ABILITÀ/CAPACITÀ

Concorrerea 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
Monitorarela concorrenza e le osservazioni dei Clienti, al fine di informare la direzione sull'evoluzione delle tendenze di vendita
Raccoglierele informazioni tecniche presso i fornitori utili alla costruzione migliore dell'offerta
Organizzarele operazioni commerciali con la collaborazione degli addetti vendita (ordini, layout, rifornimento, ecc.) seguendone il coordinamento
Supportaregli addetti vendita a valorizzare i prodotti offerti e a migliorare continuamente il balisage e l'eventuale materiale informativo di vendita dei prodotti

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

Attivitá 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

Attivitá 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

Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro
Gestione della documentazione attinente la spedizione/ricezione merci
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzinoin funzione dell'andamento vendite
Sistemi e metodi di immagazzinamento, stoccaggio e rotazione delle merci
Gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie
Procedure di controllo quantitativo e qualitativo delle merci, con l'utilizzo di tecniche anche di tipo esperenzialeper il riconoscimento delle caratteristiche dei prodotti
Tecniche di comunicazione interpersonaleper la gestione efficace delle relazioni con colleghi, superiori, fornitori e Clienti
Meccanismi operativi di coordinamento per gestire le attività della squadra di lavoro

ABILITÀ/CAPACITÀ

Controllarela 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
Assicurarela 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 conformi da restituire
Verificarela corretta esecuzione della rotazione delle scorte al fine di controllare la salubrità dei prodotti in vendita
Controllarela corretta esecuzione delle operazioni formali relative alla ricezione dei prodotti e alla registrazione delle merci in arrivo

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

Attivitá 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

Attivitá 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
Strategie commerciali e di assortimento dell'impresa e fabbisogni di breve periodo delle diverse tipologie di prodotti presenti nel repartoal fine di gestire gli assortimenti nel rispetto degli standard aziendali
Procedure e format per la compilazione della documentazione degli ordini
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzinoper evitare eventuali rimanenze
Parco fornitori aziendali di riferimento
Elementi di tecnica commerciale di baseper negoziare e gestire le relazioni commerciali con i fornitori

ABILITÀ/CAPACITÀ

Registrarei fabbisogni relativi ai prodotti mancanti all'intero reparto di competenza con la collaborazione degli addetti vendite
Partecipare alla selezione degli assortimenti del proprio reparto o fornire indicazioni alla direzione centrale
Assicuraretutte le azioni utili per la fornitura ottimale dei reparti
Coordinarele svalorizzazioni entro il budget concesso per le linee merceologiche di competenza
Assicurareil mantenimento delle riserve nel rispetto delle procedure, delle norme in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e di qualità dello stoccaggio
Gestiredirettamente 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

Codici ISTAT CP2021 associati

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
47.11.10	Ipermercati
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari
46.31.10	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi
46.31.20	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati
46.32.10	Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata
46.32.20	Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria
46.33.10	Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova
46.33.20	Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale
46.34.10	Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche
46.34.20	Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.35.00	Commercio all'ingrosso di prodotti del tabacco
46.36.00	Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi e prodotti da forno
46.37.01	Commercio all'ingrosso di caffè
46.37.02	Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie
46.38.10	Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi
46.38.20	Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi
46.38.30	Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti
46.38.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari
46.39.10	Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati
46.39.20	Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.21.10	Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi
46.21.21	Commercio all'ingrosso di tabacco grezzo
46.21.22	Commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame (mangimi), piante officinali, semi oleosi, patate da semina
46.22.00	Commercio all'ingrosso di fiori e piante
46.23.00	Commercio all'ingrosso di animali vivi
46.69.30	Commercio all'ingrosso di apparecchiature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici
46.69.91	Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso scientifico
46.69.92	Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso non scientifico
46.69.93	Commercio all'ingrosso di giochi per luna-park e videogiochi per pubblici esercizi
46.69.94	Commercio all'ingrosso di articoli antincendio e antinfortunistici

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.69.99	Commercio all'ingrosso di altre macchine ed attrezzature per l'industria, il commercio e la navigazione nca
46.71.00	Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento
46.73.10	Commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.73.21	Commercio all'ingrosso di moquette e linoleum
46.73.22	Commercio all'ingrosso di altri materiali per rivestimenti (inclusi gli apparecchi igienico-sanitari)
46.73.23	Commercio all'ingrosso di infissi e di articoli di arredo urbano
46.73.29	Commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.73.30	Commercio all'ingrosso di vetro piano
46.73.40	Commercio all'ingrosso di carta da parati, colori e vernici
46.74.20	Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento
46.77.20	Commercio all'ingrosso di altri materiali di recupero non metallici (vetro, carta, cartoni eccetera)
46.90.00	Commercio all'ingrosso non specializzato
46.75.01	Commercio all'ingrosso di fertilizzanti e di altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.75.02	Commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.43.10	Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video
46.45.00	Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici
46.49.10	Commercio all'ingrosso di carta, cartone e articoli di cartoleria
46.49.20	Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali
46.49.30	Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.49.40	Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette)

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.49.50	Commercio all'ingrosso di articoli in pelle; articoli da viaggio in qualsiasi materiale
46.49.90	Commercio all'ingrosso di vari prodotti di consumo non alimentare nca
46.65.00	Commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi
46.69.11	Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto
46.69.19	Commercio all'ingrosso di altri mezzi ed attrezzature di trasporto
46.69.20	Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti di uso industriale
46.51.00	Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software
46.52.01	Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici
46.52.02	Commercio all'ingrosso di nastri non registrati
46.52.09	Commercio all'ingrosso di altre apparecchiature elettroniche per telecomunicazioni e di altri componenti elettronici
47.41.00	Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche, software e attrezzature per ufficio in esercizi specializzati
47.42.00	Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati
47.43.00	Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati
46.61.00	Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori
46.62.00	Commercio all'ingrosso di macchine utensili (incluse le relative parti intercambiabili)
46.63.00	Commercio all'ingrosso di macchine per le miniere, l'edilizia e l'ingegneria civile
46.64.00	Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria
46.66.00	Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.43.20	Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti)
46.43.30	Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia, cinematografia e ottica
47.63.00	Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati
47.72.10	Commercio al dettaglio di calzature e accessori
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio
46.74.10	Commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta)
46.77.10	Commercio all'ingrosso di rottami e sottoprodotti della lavorazione industriale metallici
46.76.20	Commercio all'ingrosso di gomma greggia, materie plastiche in forme primarie e semilavorati
46.76.30	Commercio all'ingrosso di imballaggi
46.76.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti intermedi
46.46.10	Commercio all'ingrosso di medicinali
46.46.20	Commercio all'ingrosso di prodotti botanici per uso farmaceutico
46.46.30	Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici
46.44.10	Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria
46.44.20	Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana
46.44.30	Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia
46.44.40	Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame
46.47.10	Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale
46.47.20	Commercio all'ingrosso di tappeti
46.47.30	Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.24.10	Commercio all'ingrosso di cuoio e pelli gregge e lavorate (escluse le pelli per pellicceria)
46.24.20	Commercio all'ingrosso di pelli gregge e lavorate per pellicceria
46.41.10	Commercio all'ingrosso di tessuti
46.41.20	Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria
46.41.90	Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili
46.42.10	Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori
46.42.20	Commercio all'ingrosso di articoli in pelliccia
46.42.30	Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili
46.42.40	Commercio all'ingrosso di calzature e accessori
46.48.00	Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria
46.76.10	Commercio all'ingrosso di fibre tessili gregge e semilavorate
45.11.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri
45.19.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli
45.31.01	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved