Buyer della grande distribuzione organizzata

SETTORE 24. Area comune

REPERTORIO - Liguria

AdA associate alla Qualificazione

ADA.24.05.11 (ex ADA.25.222.715) - Pianificazione degli approvvigionamenti

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO DEGLI APPROVVIGIONAMENTI	Friuli Venezia Giulia
ESPERTO GESTIONE AREA APPROVVIGIONAMENTI	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA ACQUISTI	Lombardia
Tecnico della programmazione degli acquisti e della gestione dei rapporti con i fornitori	Puglia
Responsabile dell?acquisto - Buyer	Toscana
Tecnico della programmazione degli acquisti e della gestione dei rapporti con i fornitori	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell’ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Tecnico della programmazione degli acquisti e della gestione dei rapporti con i fornitori	Calabria	4	X	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Tecnico degli acquisti e approvvigionamenti	Campania	4	X	X	X	X
TECNICO DEGLI APPROVVIGIONAMENTI	Friuli Venezia Giulia	4	X	X	X	X
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio	4	X	X	X	X
Buyer della grande distribuzione organizzata	Liguria	4	X	X	X	X
Tecnico in logistica integrata	Piemonte	4	X	X	X	X
Tecnico della programmazione degli acquisti e della gestione dei rapporti con i fornitori	Puglia	4	X	X	X	X
Tecnico specializzato in approvvigionamenti e logistica	Sicilia	4	X	X	X	X
Tecnico della programmazione degli acquisti e della gestione dei rapporti con i fornitori	Toscana	4	X	X	X	X
Responsabile dell?acquisto - Buyer	Toscana	4	X	X	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DEGLI ACQUISTI	Veneto	4	X	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Responsabile dell'organizzazione delle operazioni di approvvigionamento, trasporto, movimentazione e stoccaggio della merce	Calabria	1	X			
Esperto nella gestione aziendale	Campania	1				X
TECNICO DEGLI ACQUISTI E APPROVVIGIONAMENTI	Emilia-Romagna	3	X	X	X	
TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE AZIENDALE	Emilia-Romagna	1				X
Tecnico degli acquisti e approvvigionamenti	Lazio	3	X	X	X	
ISPETTORE QUALITÀ FORNITORI	Lombardia	1				X
ESPERTO GESTIONE AREA APPROVVIGIONAMENTI	Lombardia	2	X	X		
ESPERTO GESTIONE AREA ACQUISTI	Lombardia	2	X			X
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Molise	1				X
Tecnico degli acquisti e approvvigionamenti	Molise	3	X	X	X	
Buyer	Molise	3	X	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
JUNIOR ASSISTANT MANAGER / MANAGERIN - JAM	Provincia autonoma di Bolzano	1			X	
Responsabile delle attività di pianificazione, programmazione e controllo del processo produttivo	Puglia	2	X		X	
Responsabile dell'organizzazione delle operazioni di approvvigionamento, trasporto, movimentazione e stoccaggio della merce	Puglia	1	X			
Responsabile delle attività di pianificazione, programmazione e controllo del processo produttivo	Toscana	2	X		X	
Responsabile dell'organizzazione delle operazioni di approvvigionamento, trasporto, movimentazione e stoccaggio della merce	Toscana	1	X			

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Sezione in aggiornamento

Competenze

Titolo: Essere in grado di condurre le trattative di acquisto

Descrizione: . Richiedere un'offerta economica per il prodotto . Definire i tempi e le modalità della consegna . Determinare le scadenze e i processi di approvvigionamento . Gestire i rapporti con i fornitori . Controllare l'emissione degli ordini di acquisto . Effett

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Tecniche di marketing di acquisto
Processo d'acquisto
Strumenti informatici per la gestione degli acquisti
Inglese
Elementi di contrattualistica internazionale
Elementi di contrattualistica fornitori
Condizioni di fornitura del settore di riferimento

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di marketing di acquisto
Applicare tecniche di negoziazione
Applicare tecniche di redazione piani di approvvigionamento
Applicare tecniche di conduzione delle trattative di acquisto
Applicare tecniche di gestione delle relazioni commerciali con i fornitori
Applicare tecniche comparative della qualità dei prodotti/servizi offerti

Titolo: Essere in grado di definire le caratteristiche dell'assortimento commerciale

Descrizione: . Stabilire insieme al responsabile degli acquisti le strategie commerciali e le caratteristiche dell'assortimento . Effettuare un'analisi sull'assortimento della concorrenza . Effettuare un'analisi sulle tendenze del mercato . Stabilire l'offerta nel det

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Tecniche di definizione prezzi - pricing
Tecniche di costruzione delle scale prezzi
Struttura dell'offerta commerciale
Elementi di Marketing
Elementi di sociologia dei consumi
Elementi di economia
Elementi di Customer Relationship Management
Discipline merceologiche
Analisi previsionale dell'andamento del mercato

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di marketing mix
Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Applicare tecniche di budgeting
Applicare tecniche di analisi della concorrenza
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Applicare criteri di strutturazione dell'offerta commerciale

Titolo: Essere in grado di effettuare analisi di mercato

Descrizione: . Rilevare i bisogni della clientela sia a livello aggregato sia segmentato . Analizzare le tendenze della merceleogia . Analizzare le tendenze del mercato nazionale e internazionale . Analizzare i dati del mercato . Effettuare azioni di Benchmarking . An

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Sistema distributivo
Elementi di statistica
Elementi di sociologia
Elementi di Marketing
Caratteristiche merceologiche dei prodotti di riferimento

Caratteristiche del mercato di riferimento
Analisi previsionale dell'andamento del mercato

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Utilizzare software gestione di database (Access o analoghi)
Applicare tecniche di ricerca (dati/informazioni/notizie)
Applicare tecniche di analisi statistica dei dati
Applicare tecniche di benchmarking
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato

Titolo: Essere in grado di effettuare la gestione commerciale dell'assortimento

Descrizione: . Controllare la performance di ogni prodotto . Effettuare costantemente un'analisi delle informazioni provenienti dai concorrenti e dal mercato dei fornitori . Provvedere a modificare i piani di acquisto, una volta verificatane la necessità . Partecipare

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Tecniche promozionali
Tecniche di definizione prezzi - pricing
Tecniche della comunicazione pubblicitaria
Software applicativi per la gestione commerciale-marketing
Principi e metodi del controllo di gestione
Modalità di gestione delle scorte
Marketing operativo
Elementi di Marketing

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione
Utilizzare software applicativi per la gestione commerciale-marketing
Applicare tecniche di marketing mix
Applicare tecniche promozionali

Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
Applicare tecniche di definizione sconti

Titolo: Essere in grado di effettuare ricerca e selezione fornitori

Descrizione: . Valutare le necessità del cliente interno / esterno stabilendo la qualità, la quantità e i tempi . Identificare i criteri con i quali scegliere i fornitori . Effettuare la ricerca dei fornitori attraverso diverse fonti: web, Camere di commercio, fiere e

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.24.05.11 (ex ADA.25.222.715) - Pianificazione degli approvvigionamenti associate:

Risultato atteso:RA1: Curare la definizione del piano degli approvvigionamenti e previsioni di vendita, valutando le giacenze, i fabbisogni di produzione, il conto lavoro e vagliando l'eventuale necessità di una riprogrammazione
Analisi delle richieste di acquisto
Calendarizzazione dei piani di acquisto
Definizione delle priorità e delle scadenze di acquisto in funzione dei fabbisogni di produzione e delle scorte di magazzino

Risultato atteso:RA2: Redigere e gestire il budget degli acquisti, sulla base del fabbisogno di produzione, monitorandone l'andamento
Formulazione del budget previsionale degli acquisti
Gestione del budget assegnato per gli acquisti

Risultato atteso:RA3: Provvedere alla stipula del contratto di fornitura, negoziando le condizioni del contratto con i fornitori preventivamente selezionati e valutati
Negoziazione delle forniture (es. quantità, prezzi, tempistica, ecc.)
Realizzazione della stipula dei contratti di fornitura
Valutazione e selezione dei fornitori

Risultato atteso:RA4: Valutare e migliorare la qualità del processo degli acquisiti e delle forniture, definendo indicatori di misurazione, monitorando costantemente le variabili oggetto di valutazione
Identificazione e produzione dei miglioramenti al processo degli acquisti
Monitoraggio della qualità del processo produttivo dei fornitori

CONOSCENZE

Sistema di Qualità e principali modelli (TQM, EQUA, etc.)
Tecniche di marketing di acquisto
Processo d'acquisto
Inglese
Fonti per individuazione fornitori (tradizionali e web based)
Elementi di pianificazione degli acquisti
Elementi di economia aziendale
Caratteristiche merceologiche dei prodotti di riferimento
Condizioni di fornitura del settore di riferimento
Caratteristiche del mercato di riferimento

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di valutazione della performance della fornitura (vendor rating)
Applicare tecniche di value analysis (supporto alla scelta di alternative di fornitura)
Applicare tecniche di ricerca su internet
Applicare procedure di controllo qualità
Applicare tecniche di analisi dei costi
Applicare tecniche di benchmarking
Applicare criteri di valutazione offerte

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
2.5.1.5.1	Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi
3.3.3.1.0	Approvvigionatori e responsabili acquisti
1.2.3.5.0	Direttori e dirigenti del dipartimento approvvigionamento e distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
70.22.01	Attività di consulenza per la gestione della logistica aziendale
82.92.20	Confezionamento di generi non alimentari

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved