

Dettaglio Qualificazione | Atlante Lavoro | INAPP

Responsabile commerciale

SETTORE 24. <u>Area comune</u>
REPERTORIO - Liguria

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	
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
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

		RA		
Qualificazione	Repertorio	coperti	RA1	RA2



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Calabria	2	Х	Х
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	2	Х	Х
Tecnico esperto e-commerce	Campania	2	Χ	Х
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	Χ	Χ
Responsabile commerciale	Liguria	2	X	Х
Tecnico in commercio internazionale	Piemonte	2	Χ	Χ
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia	2	Х	Х
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Sicilia	2	Χ	Χ
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Toscana	2	Х	Х

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		Χ
Tecnico del marketing	Basilicata	1	Χ	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	Χ	



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1	Χ	
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	1		Χ
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	Χ	
TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE	Veneto	1	Х	

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		
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	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 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		

ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

		RA		
Qualificazione	Repertorio	coperti	RA1	RA2
Esperto commerciale-marketing	Campania	2	Χ	Χ
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	Χ
Responsabile commerciale	Liguria	2	Х	Х
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	2	Х	Х



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ESPERTO DI COORDINAMENTO DELLE VENDITE	Veneto	2	Χ	Х

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Calabria	1		Х
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	1	Χ	
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	1	X	
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	1		Χ
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	1		Х
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		Χ
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1		Х
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1		Х
Tecnico commerciale-marketing	Molise	1		Х
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	1	Χ	
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	1	Х	



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Toscana	1		Х

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI LATTIERO-CASEARI	Friuli Venezia Giulia	0		
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI A BASE DI CARNE E PRODOTTI ITTICI	Friuli Venezia Giulia	0		
Tecnico delle attività di vendita	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: Essere in grado di gestire trattative di vendita

Descrizione: · Interpretare le esigenze e preferenze del cliente/partner agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita· Adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto / s

Attività associate alla Competenza



CONOSCENZE

Tecniche di vendita

Tecniche di negoziazione

Tecniche di definizione prezzi - pricing

Strategie di gestione del colloquio di vendita

Sistema distributivo

Principi di customer care

Elementi di diritto commerciale

Elementi di contrattualistica

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di negoziazione

Applicare tecniche di valutazione di offerte

Applicare tecniche di vendita

Applicare modalità di calcolo margini di vendita

Applicare modalità di stesura di offerte commerciali

Applicare criteri di elaborazione preventivi

Titolo: Essere in grado di elaborare la pianificazione commerciale aziendale

Descrizione: . Tradurre le strategie commerciali in obiettivi di vendita di breve.medio periodo . Valutare la tipologia di canale distributivo, di organizzazione e di diversificazione geografica della rete vendita, tenendo conto delle modalità e dei termini di approvv

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

CONOSCENZE

Tecniche di pianificazione della vendita

Sistema distributivo

Tecniche di approvvigionamento prodotti

Tecniche di business definition

Tecniche di definizione prezzi - pricing

Tecniche di pianificazione aziendale

Marketing operativo

Elementi di project management

Elementi di budgeting

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione

Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività

Applicare tecniche per l'analisi

Applicare tecniche di pianificazione delle attività

Applicare tecniche di pianificazione strategica aziendale

Applicare tecniche di pricing

Applicare tecniche di definizione prezzi

Applicare tecniche di budgeting

Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita

Applicare tecniche di analisi redditività economica

Applicare tecniche di analisi dei costi

Titolo: Essere in grado di coordinare la forza vendita



Descrizione: · Fornire piani d'azione (obiettivi in termini di fatturato) ed indicazioni operative alle diverse unità della forza di vendita· Gestire gli organici della rete di vendita (reclutamento, avvicendamenti, premi, incentivi)· Gestire (assegnare, verificare,

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire le relazioni con l'area produzione, concorrendo alla programmazione della produzione, indicando le previsioni di vendita e il portfolio ordini, portando istanze delle particolari esigenze dei clienti Gestione delle relazioni con l'area produzione a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento Supporto tecnico alla programmazione della produzione mediante l'elaborazione del piano della domanda (previsioni delle vendite e portafoglio ordini)

Risultato atteso:RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale



CONOSCENZE

Tecniche di valutazione prestazioni professionali

Tecniche di Team Building

Metodologie di recruiting

Tecniche di coordinamento e gestione di team

Tecniche di gestione del conflitto

Elementi di organizzazione aziendale

Elementi di gestione delle risorse umane

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di motivazione risorse umane

Applicare tecniche di analisi risultati di vendita

Applicare tecniche di coordinamento di gruppi di lavoro

Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita

Applicare tecniche di gestione dei conflitti

Titolo: Essere in grado di controllare l'esecuzione del piano commerciale

Descrizione: · Monitorare le vendite · Interpretare report revisionali ed a consuntivo sull'andamento delle vendite · Valutare il raggiungimento degli obiettivi prefissati · Analizzare gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti · Decidere azioni di sviluppo o di

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso:RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale

CONOSCENZE

Tecniche di valutazione prestazioni professionali

Tecniche di Project management

Elementi di tecnica commerciale

Elementi di gestione delle risorse umane

Elementi di organizzazione aziendale

Elementi di Customer Relationship Management

Elementi di controllo di gestione

Elementi di budgeting

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di pubbliche relazioni Applicare tecniche di time management Utilizzare strumenti di coordinamento



Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione

Applicare tecniche di monitoraggio piano di lavoro

Applicare tecniche di gestione del personale

Applicare tecniche di budgeting

Applicare tecniche di decision making

Applicare tecniche di comunicazione efficace

Applicare tecniche di analisi andamento vendite

Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni

Applicare modalità di coordinamento del lavoro

Applicare procedure di monitoraggio punti vendita

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
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

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 2025 INAPP | All Rights Reserved