

Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita

SETTORE 24. [Area comune](#)

REPERTORIO - Toscana

AdA associate alla Qualificazione

ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix)

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico del marketing	Basilicata
Esperto commerciale-marketing	Campania
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna
Tecnico commerciale - marketing	Lazio
Tecnico del marketing	Liguria
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia
PRODUCT MANAGER	Lombardia
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia
Tecnico delle attività di marketing	Puglia
Tecnico delle attività di marketing	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO DEL MARKETING	Abruzzo	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Calabria	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Tecnico esperto nella gestione dei servizi	Lazio	2	X	X
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	2	X	X
Tecnico del marketing	Liguria	2	X	X
PRODUCT MANAGER	Lombardia	2	X	X
Tecnico del marketing	Piemonte	2	X	X
Digital marketing specialist	Provincia Autonoma di Trento	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Puglia	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing	Sicilia	2	X	X
Tecnico delle attività di marketing	Toscana	2	X	X
Tecnico del marketing operativo	Umbria	2	X	X
ESPERTO MARKETING	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Calabria	1	X	
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Calabria	1	X	
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia	1		X
Tecnico delle attività di marketing	Marche	1	X	
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Puglia	1	X	
Tecnico della definizione di strategie di mercato, della pianificazione di azioni di marketing e della gestione di rapporti con la clientela e le reti di vendita	Toscana	1	X	
Tecnico del marketing turistico	Umbria	1	X	
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA				
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Esperto commerciale-marketing	Campania	0		
MARKETING DIGITALE OPERATIVO	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio	0		
SPECIALISTA SEO (SEO SPECIALIST)	Lombardia	0		
SPECIALISTA SEM (SEM SPECIALIST)	Lombardia	0		
JUNIOR ASSISTANT MANAGER / MANAGERIN - JAM	Provincia autonoma di Bolzano	0		
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Puglia	0		
Tecnico del marketing	Sardegna	0		
Tecnico dell'elaborazione delle strategie di comunicazione	Toscana	0		

Competenze

Titolo: Elaborazione, analisi e interpretazione dei risultati

Descrizione: Realizzare elaborazioni e resoconti sull'andamento delle azioni commerciali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix) associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare il lancio del prodotto/servizio, sulla base del target selezionato, analizzando il piano di marketing strategico e le caratteristiche del prodotto/servizio

Analisi delle caratteristiche del prodotto/servizio da lanciare sul mercato

Analisi delle strategie di marketing (trade e consumer) adottate dalla concorrenza (es. soluzioni di marketing, canali distributivi e promozionali, prezzi, ecc)

Progettazione del lancio del prodotto/servizio sulla base delle caratteristiche dei segmenti obiettivo selezionati

CONOSCENZE

Elementi base di statisticaper poter elaborare ed interpretare dati e parametri predefiniti volti a fornire indicazioni relative alle azioni intraprese

Linguaggi e metodi di descrizione e catalogazione di informazioni necessarie a supporto delle scelte

Caratteristiche delle principali fonti a cui attingereper le informazioni sull'andamento delle azioni commerciali

Tecniche di analisi del comportamento del clienteper corrispondere alle esigenze del mercato e adeguare la produzione

ABILITÀ/CAPACITÀ

Eseguirerappresentazioni grafiche utilizzando le risorse informatiche disponibili, per rendere meglio visibili e divulgabili i dati, i risultati e le analisi

Valutaregli indicatori economici chiave per la riuscita del progetto anche nelle fasi in itinere per monitorare il percorso progettuale

Identificarele tendenze delle azioni commerciali, anticipando problemi e avanzando previsioni

Titolo: Gestione delle relazioni commerciali

Descrizione: Gestirele relazioni commerciali con acquirenti e produttoriscegliendo e valutando i possibili interlocutori anche con l'ausilio di azioni promozionali e pubblicitarie

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix) associate:

Risultato atteso:RA2: Sviluppare il piano operativo di marketing (marketing mix), definendo gli strumenti operativi (politica di brand management, prezzo,

canali distributivi e comunicazione) per il raggiungimento degli obiettivi delineati.

Individuazione del prezzo di vendita del prodotto/servizio da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali distributivi per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali promozionali per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Sviluppo di soluzioni di trade marketing rivolte alla rete distributiva commerciale (es. visual merchandising, promozioni, ecc.)

Sviluppo e definizione del packaging

CONOSCENZE

Elementi di comunicazione per poter gestire in modo professionale e proficuo i rapporti con gli interlocutori

Normativa di riferimento a livello locale, nazionale e comunitario per operare le scelte nel rispetto delle leggi e saper anche impiegare le opportunità che queste norme possono offrire

Caratteristiche dei mercati di riferimento locali e non per individuare le migliori sedi logistiche di interrelazione e gli interlocutori più idonei

ABILITÀ/CAPACITÀ

Relazionarsi con individui e gruppi sia nei confronti dei produttori che dei clienti, avvalendosi di adeguate tecniche di comunicazione

Scegliere i canali di comunicazione e intermediazione più appropriati tra quelli tradizionali e quelli innovativi sulla base di valutazioni tecniche e gestionali che di volta in volta si andranno a fare, per la realizzazione delle azioni previste nel piano di marketing

Affrontare situazioni problematiche attraverso le opportune strategie di problem solving

Titolo: Pianificazione delle azioni commerciali

Descrizione: Definire il piano di posizionamento del prodotto sul mercato con relative valutazioni economiche ed organizzative scegliendo tempi e metodi e verificando la condivisione degli obiettivi da parte del responsabile dell'impresa

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix) associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare il lancio del prodotto/servizio, sulla base del target selezionato, analizzando il piano di marketing strategico e le caratteristiche del prodotto/servizio

Analisi delle caratteristiche del prodotto/servizio da lanciare sul mercato

Analisi delle strategie di marketing (trade e consumer) adottate dalla concorrenza (es. soluzioni di marketing, canali distributivi e promozionali, prezzi, ecc)

Progettazione del lancio del prodotto/servizio sulla base delle caratteristiche dei segmenti obiettivo selezionati

Risultato atteso:RA2: Sviluppare il piano operativo di marketing (marketing mix), definendo gli strumenti operativi (politica di brand management, prezzo, canali distributivi e comunicazione) per il raggiungimento degli obiettivi delineati.

Individuazione del prezzo di vendita del prodotto/servizio da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali distributivi per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Scelta dei più efficaci canali promozionali per i prodotti/servizi da immettere sul mercato

Sviluppo di soluzioni di trade marketing rivolte alla rete distributiva commerciale (es. visual merchandising, promozioni, ecc.)

Sviluppo e definizione del packaging

CONOSCENZE

Teorie del marketing, marketing mix e politiche di prodotto in termini di sviluppo quantitativo, di ciclo di vita, di prezzo

Caratteristiche delle nuove tecnologie per sfruttare nel migliore dei modi la comunicazione valorizzando le azioni che si intendono fare

Metodi e tecniche di ricerca di mercato circa il contesto competitivo e sul comportamento dei potenziali clienti per una pianificazione legata a contesti reali

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire il mercato potenziale per il tipo di prodotto/servizio anche valutando gli aspetti relativi alla produzione, al periodo di disponibilità, alle quantità

Impiegare le nuove tecnologie per sfruttare nel migliore dei modi la

comunicazione valorizzando le azioni che si intendono fare
Gestirestrumenti di web marketing qualora opportuno per incidere positivamente nel commercio di determinati prodotti
Elaborareun business plan del progetto per un periodo di tempo adeguato alle esigenze delle imprese
Definireindicatori oggettivi da monitorare per verificare il successo del piano

Titolo: Identificazione dei prodotti oggetto della attività

Descrizione: Elaborareinformazioni strutturate circa le produzioni agricole o agroalimentari oggetto delle azioniattraverso contatti con produttori e strutture organizzate delle filiere

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.02 (ex ADA.25.223.720) - Sviluppo del piano operativo di marketing (marketing mix) associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare il lancio del prodotto/servizio, sulla base del target selezionato, analizzando il piano di marketing strategico e le caratteristiche del prodotto/servizio

Analisi delle caratteristiche del prodotto/servizio da lanciare sul mercato
Analisi delle strategie di marketing (trade e consumer) adottate dalla concorrenza (es. soluzioni di maketing, canali distributivi e promozionali, prezzi, ecc)

Progettazione del lancio del prodotto/servizio sulla base delle caratteristiche dei segmenti obiettivo selezionati

CONOSCENZE

Principali strumenti informatici ed applicativi softwareper rendere più efficaci ed efficienti comunicazione, ricerca, archiviazione, elaborazione e divulgazione dei dati

Principali caratteristiche organolettiche e qualitative dei prodottiper valorizzarli e promuoverli sui mercati

Marchi, denominazioni e certificazioniper poter usufruire di eventuali possibili marchi locali o denominazioni (dop, igp, docg) che possano portare valore aggiunto ai prodotti

Ruoli e processi produttivi

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare informazioni e dati con l'ausilio di programmi di informatica e di elementi base di statistica

Promuovere la normativa relativa alle denominazioni di origine, ai marchi e ad altri tipi di certificazione come quella biologica, coinvolgendo gli operatori locali
Identificare processi o azioni che possono recare danno alle produzioni ed alla loro immagine cercando di mettere in atto azioni preventive di salvaguardia e tutela

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.5.0	Tecnici del marketing

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
70.22.09	Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
73.20.00	Ricerche di mercato e sondaggi di opinione

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved