

Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi

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 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 |
| Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT | Calabria | 3 | X | X | X |

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|--|-------------------|-------------------|------------|------------|------------|
| 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 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 | Toscana | 3 | X | X | X |
| Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT | 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

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|-----------------------|-------------------|-------------------|------------|------------|------------|
|-----------------------|-------------------|-------------------|------------|------------|------------|

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|---|-------------------|-------------------|------------|------------|------------|
| 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 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 | |
| TECNICO DELLE VENDITE | Emilia-Romagna | 2 | X | X | |
| Tecnico delle vendite | Molise | 2 | X | X | |
| Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi | Puglia | 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 | Toscana | 2 | X | X | |

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|---|------------|------------|-----|-----|-----|
| Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli | Toscana | 2 | X | X | |
| 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 delle vendite | Umbria | 2 | X | X | |
| TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO | Veneto | 1 | | X | |

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|-----------------------|------------|------------|-----|-----|-----|
| Tecnico delle vendite | Campania | 0 | | | |

Competenze

Titolo: Controllo degli aspetti amministrativi e di gestione degli ordini

Descrizione: Monitorare gli adempimenti amministrativi e la gestione degli ordini avvalendosi anche di professionalità esterne per la consulenza e la predisposizione dei documenti nel rispetto delle normative fiscali vigenti

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

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

Elementi di disciplina contrattuale e di diritto commerciale

Normativa in materia di rapporti di lavoro

Normativa in materia fiscale, di imposte, tasse e tributi

Normativa in materia previdenziale e di infortunistica

Elementi di legislazione sociale

Elementi di contabilità generale e scritture contabili per la procedura di redazione e l'analisi del bilancio di esercizio

Sistemi informatici per la ricerca di informazioni e la gestione dei dati

indispensabili per le registrazioni e la tenuta sotto controllo dell'attività svolta

ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare i contratti stipulati con le case mandanti

Preparare gli ordini evacuandoli nel rispetto dei modelli, dei tempi e delle procedure fornite dall'azienda

Redigere correttamente e archiviare le fatture

Fornire la documentazione necessaria per la redazione della dichiarazione dei redditi

Gestire le scritture contabili

Utilizzare sistemi applicativi informatici per la registrazione dei dati e delle informazioni

Comprendere i dati di bilancio

Titolo: Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti e vendite

Descrizione: Sviluppare il portfolio Clienti comunicando efficacemente con loro, controllando e verificando con periodicità la loro soddisfazione, l'evoluzione degli interessi e delle richieste

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

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 psicologia della comunicazione per fornire informazioni utilizzando stili comunicativi e strategie adeguati al contesto

Elementi di marketing strategico e marketing operativo: teorie e modelli

Canali di distribuzione e tipologie delle relazioni tra intermediari

Sistema informativo di marketing e per le ricerche di mercato: architettura del sistema informativo, ricerche qualitative e quantitative, analisi dei dati secondari e sistemi informatici per la ricerca di informazioni e la gestione dei dati indispensabili

Teorie di Customer satisfaction per comprendere la psicologia del Cliente e le motivazioni degli orientamenti di acquisto

Politica e strategie di prodotto e di prezzo della casa mandante per offrire al Cliente proposte in linea con le possibilità e nel rispetto dell'immagine dell'azienda rappresentata

Iniziative e strategie della concorrenza per offrire al Cliente risposte competitive, vantaggiose e adeguate

Tecniche di vendita per condurre la trattativa di vendita negoziando ed offrendo soluzioni soddisfacenti per le parti interessate

Tecniche e strumenti di gestione della forza vendita per compiere analisi corrette del portfolio Clienti, delle performance di vendita, e definire gli obiettivi della forza vendita

Metodologie di reporting di andamento e previsionali

ABILITÀ/CAPACITÀ

Analizzare il portfolio Clienti e i risultati di vendita sulla base di indicatori utili alla misurazione delle performance

Identificare i potenziali clienti circoscrivendo l'area di intervento, determinandone i bisogni, interessi e richieste e attivando azioni mirate per l'ampliamento del portfolio

Comunicare con efficacia durante la trattativa di vendita utilizzando stili, strategie comunicative e tecniche di vendita differenziate, adeguate al contesto, all'interlocutore ed agli scopi

Fornire informazioni tecniche al cliente sui prodotti offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di acquisto orientando il Cliente verso i prodotti del proprio repertorio che maggiormente soddisfino le richieste e le aspettative latenti e sviluppando nuovi interessi e bisogni

Trovare un accordo sulle iniziative profittevoli per entrambi le parti

Ascoltare i reclami dei Clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia instaurato

Attivare azioni correttive e preventive risolvendo le situazioni di inefficienza o di non conformità del prodotto con risposte competitive, vantaggiose e adeguate

Elaborare report periodici alla casa mandante sull'andamento delle vendite, le previsioni e i cambiamenti in atto rispetto alle richieste dei Clienti e alle più generali tendenze della propria area

Titolo: Pianificazione delle attività

Descrizione: Pianificare le attività di visita ai Clienti e ogni altra attività necessaria al mantenimento di contatti e rapporti utili al proprio lavoro che consentano il raggiungimento dei risultati previsti dall'azienda

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

Sistemi informatici per la ricerca di informazioni e la gestione dei dati per le registrazioni e la tenuta sotto controllo dell'attività svolta

Tecniche di previsione dei costi per ottimizzare le spese da sostenere per il corretto svolgimento delle attività previste

Teorie e tecniche per effettuare una pianificazione strategica utile alla riduzione dei costi e all'ottimizzazione dei tempi e delle risorse

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire le attività da svolgere con chiarezza e precisione utilizzando sistemi informatici per la gestione dei dati e delle informazioni sia in input che in output al processo

Reperire le informazioni necessarie alla programmazione utilizzando il telefono, il fax, Internet, la posta elettronica ed ogni altro strumento di ricerca che favorisca una ricerca rapida ed efficace

Prevedere il budget dei costi da sostenere durante le trasferte collocandolo in una programmazione annuale delle attività

Organizzare un programma di visite ai Clienti fissando gli appuntamenti, ottimizzando costi e tempi e verificando l'efficienza dei mezzi di supporto (es. automobile, computer portatile)

Preparare i cataloghi, i campionari e i listini prezzi necessari per svolgere le attività con professionalità e secondo le procedure richieste dalla casa mandante

Titolo: Analisi e sviluppo del prodotto/servizio

Descrizione: Fornire indicazioni e proposte per lo sviluppo dei prodotti e dei servizi in linea con la politica aziendale, sulla base di un'analisi delle caratteristiche e dei dati relativi al gradimento e alla resa del prodotto/servizio nel medio e nel lungo periodo

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

Politica di prodotto/servizio della casa mandante con particolare riferimento a obiettivi e scelte strategiche

Tecniche di analisi delle caratteristiche del prodotto in termini di punti di forza, di debolezza, opportunità e rischi

Principali modelli organizzativo-strutturali e relative condizioni di efficacia ed efficienza dei processi con particolare riferimento agli aspetti delle funzioni e dei ruoli organizzativi

Strumenti di gestione della forza vendita con particolare attenzione agli

strumenti operativi di analisi del portfolio prodotti nel mercato di riferimento

Tecniche di benchmarking per l'analisi dei prodotti della concorrenza e la scelta di best practice

Metodologie di reporting di andamento e previsionali

ABILITÀ/CAPACITÀ

Identificare i processi aziendali, i ruoli, le funzioni e le responsabilità, relativi al prodotto/servizio, che consentono di comprendere la struttura organizzativa

Analizzare le informazioni sul prodotto fornite dall'azienda cogliendone punti di

forza e punti di debolezza, opportunità e rischi
 Verificare la presenza dei requisiti minimi di qualità del prodotto/servizio sperimentandone l'utilizzo per fornire suggerimenti di miglioramento
 Analizzare i dati sulla percezione del prodotto da parte del Cliente valutandone potenzialità e limiti che incidono sulle possibilità di vendita
 Analizzare i prodotti della concorrenza individuandone i punti deboli e i punti di forza
 Presentare soluzioni di miglioramento in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della concorrenza

Codici ISTAT CP2021 associati

| Codice | Titolo |
|---------------|-----------------------------|
| 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

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|---|
| 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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|---|
| 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 |
| 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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|--|
| 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 |
| 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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|---|
| 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 |
| 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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|---|
| 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 |
| 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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|--|
| 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 |
| 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 |

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved