

Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita

 **SETTORE 24. Area comune**

REPERTORIO - Puglia

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

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Calabria	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	2	X	X
Tecnico esperto e-commerce	Campania	2	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	X	X
Tecnico in commercio internazionale	Piemonte	2	X	X
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia	2	X	X
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Sicilia	2	X	X
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Toscana	2	X	X
Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA				
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		X
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	X	
PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLA RETE DI VENDITA	Friuli Venezia Giulia	1	X	

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico per le politiche commerciali	Sardegna	0		
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		

Competenze

Titolo: traduzione operativa della strategia commerciale

Obiettivo: interpretare operativamente la strategia commerciale valutando le adeguate tipologie di canale distributivo e di organizzazione della vendita in funzione delle caratteristiche del prodotto e delle modalità di approvvigionamento ed individuando le modalità

Attività associate alla Competenza

Attività 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

CONOSCENZE

modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale

organizzazione aziendale: sistema impresa, processo strategico, visione, missione, obiettivi, analisi strategica, fattori chiave di successo, pianificazione strategica

principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)

sistemi di distribuzione: vendita in franchising

tecniche di organizzazione e gestione rete vendita per focalizzare la strategia commerciale più adeguata

ABILITÀ/CAPACITÀ

concepire modelli e strutture espositive per il display standard e promozionale dei prodotti/servizi offerti, utilizzando tecniche di trade marketing

individuare modalità di organizzazione, gestione e sviluppo del personale di vendita

interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti

valutare la tipologia di canale distributivo, di organizzazione e diversificazione geografica della rete di vendita, tenendo conto delle modalità e dei termini di approvvigionamento

Titolo: coordinamento della forza di vendita

Obiettivo: assicurare il conseguimento degli obiettivi di vendita fornendo supporto alla forza di vendita, gestendone gli organici ed il budget e verificandone le performance

Attività associate alla Competenza

Attività 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

CONOSCENZE

tecniche di analisi economica e di budgeting per il calcolo della ripartizione degli investimenti

tecniche di empowerment e supporto alla motivazione di vendita

tecniche di organizzazione e gestione rete vendita per definire organici e budget

tecniche di valutazione del potenziale del personale di vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

fornire piani d'azione (obiettivi in termini di fatturato) ed indicazioni operative alla forza di vendita

gestire gli organici della rete di vendita

gestire il budget destinato alle unità della forza di vendita

supportare lo sviluppo professionale della forza di vendita

verificare le performance della forza di vendita

Titolo: valutazione dell'andamento di mercato dei propri prodotti/servizi

Obiettivo: elaborare decisioni di sviluppo del business fondate su una attenta valutazione del mercato dei propri prodotti/servizi

Attività associate alla Competenza

Attività 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

CONOSCENZE

organizzazione aziendale: sistema impresa, processo strategico, visione, missione, obiettivi, analisi strategica, fattori chiave di successo, pianificazione strategica

principali metodologie della ricerca di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto

principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)

tecniche e strumenti per la rilevazione della customer satisfaction

tecniche per la qualità del servizio nei processi marketing-vendite:

comportamenti professionali, indicatori

ABILITÀ/CAPACITÀ

interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti

monitorare l'andamento delle vendite della concorrenza

presentare alla direzione dati significativi e proposte di sviluppo del business
svolgere e coordinare ricerche sulla soddisfazione dei clienti

Titolo: gestione della trattativa commerciale

Obiettivo: concludere positivamente e perfezionare trattative commerciali coerenti con gli obiettivi aziendali di vendita

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati
elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria
modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente
modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting
tecniche di vendita, di comunicazione e gestione dei colloqui, di argomentazione persuasiva

ABILITÀ/CAPACITÀ

adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto/servizio
concordare e sottoscrivere i termini contrattuali della vendita (prezzo, quantitativo, consegna, modalità pagamento)
individuare proposte di vendita alternative, utilizzando tecniche di negoziazione atte ad adeguare i desiderata della clientela ai vincoli di prezzo e tecnico-strategici prefissati
interpretare le esigenze e preferenze del cliente agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita
suggerire sconti, omaggi, promozioni atti a concludere positivamente la trattativa

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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
82.20.00	Attività dei call center

Codice Ateco	Titolo Ateco
82.91.20	Attività di raccolta e fornitura di informazioni commerciali e di rating

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved