

## Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Puglia

### AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.01 (ex ADA.18.207.667) - Direzione e coordinamento del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari

#### Tabelle di equivalenza AdA

|   |           |
|---|-----------|
| Tecnico commerciale delle vendite   | Campania  |
| GROSSISTA   | Lombardia |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Puglia    |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Toscana   |

#### Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

| Qualificazione  | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 | RA3 |
|---|------------|------------|-----|-----|-----|
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Calabria   | 3          | X   | X   | X   |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Toscana    | 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 |
|---|------------|------------|-----|-----|-----|
| Tecnico commerciale delle vendite   | Basilicata | 1          | X   |     |     |
| GROSSISTA   | Lombardia  | 1          |     | X   |     |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Puglia     | 2          |     | X   | X   |

#### Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

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

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

## Tabelle di equivalenza AdA

|   |          |
|---|----------|
| Tecnico commerciale delle vendite   | Campania |
| Tecnico della gestione del punto vendita  | Lazio    |
| Capo Reparto di ipermercato   | Liguria  |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Puglia   |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Toscana  |

## Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

### Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

| Qualificazione  | Repertorio     | RA coperti | RA1 | RA2 |
|---|----------------|------------|-----|-----|
| Tecnico per la gestione del reparto nella GDO   | Basilicata     | 2          | X   | X   |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Calabria       | 2          | X   | X   |
| Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni                          | Calabria       | 2          | X   | X   |
| TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA  | Emilia-Romagna | 2          | X   | X   |
| Tecnico della gestione del punto vendita  | Lazio          | 2          | X   | X   |

| <b>Qualificazione</b>   | <b>Repertorio</b> | <b>RA coperti</b> | <b>RA1</b> | <b>RA2</b> |
|---|-------------------|-------------------|------------|------------|
| Capo Reparto di ipermercato   | Liguria           | 2                 | X          | X          |
| Tecnico della gestione del punto - vendita  | Molise            | 2                 | X          | X          |
| responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni                          | Puglia            | 2                 | X          | X          |
| Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni                          | Toscana           | 2                 | X          | X          |
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Toscana           | 2                 | X          | X          |
| TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA  | Veneto            | 2                 | X          | X          |

### Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

| <b>Qualificazione</b>  | <b>Repertorio</b> | <b>RA coperti</b> | <b>RA1</b> | <b>RA2</b> |
|--|-------------------|-------------------|------------|------------|
| Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita      | Calabria          | 1                 |            | X          |
| Capo reparto della grande distribuzione  | Campania          | 1                 |            | X          |
| Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata | Marche            | 1                 |            | X          |
| responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita      | Puglia            | 1                 |            | X          |

| <b>Qualificazione</b>   | <b>Repertorio</b>     | <b>RA coperti</b> | <b>RA1</b> | <b>RA2</b> |
|---|-----------------------|-------------------|------------|------------|
| Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa | Puglia                | 1                 | X          |            |
| Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita   | Toscana               | 1                 |            | X          |
| Tecnico della gestione del punto vendita  | Umbria                | 1                 |            | X          |
| <b>Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA</b>   |                       |                   |            |            |
| <b>Qualificazione</b>   | <b>Repertorio</b>     | <b>RA coperti</b> | <b>RA1</b> | <b>RA2</b> |
| Tecnico commerciale delle vendite   | Basilicata            | 0                 |            |            |
| Tecnico commerciale delle vendite   | Campania              | 0                 |            |            |
| COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO   | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE  | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI  | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE   | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| GESTIONE DEGLI ACQUISTI   | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| PIANIFICAZIONE DEL LAVORO   | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| DECORATORE FLOREALE   | Friuli Venezia Giulia | 0                 |            |            |
| CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE   | Lombardia             | 0                 |            |            |

## Competenze

### Titolo: Documentazione e archiviazione

#### Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.01 (ex ADA.18.207.667) - Direzione e coordinamento del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Programmare le attività di marketing del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari sulla base del monitoraggio dei risultati di vendita, pianificando eventuali interventi di miglioramento  
Monitoraggio dei risultati di vendita ed eventuale pianificazione di interventi di miglioramento  
Programmazione delle attività di marketing del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite  
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce  
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi  
Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite  
Ricerca e selezione fornitori  
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

#### CONOSCENZE

Lingua straniera tecnica  
Metodi e tecniche di disegno e rilievo  
Normativa di settore (restauro)  
Principali sistemi operativi e applicativi informatici (compresi i programmi

grafici/fotografici)

Tecniche di documentazione, catalogazione e archiviazione

Tecniche e strumenti di riproduzione grafica, fotografica e di digitalizzazione

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare le procedure di archiviazione e catalogazione dei documenti tecnici

Utilizzare tecniche e strumenti di reporting e documentazione (anche grafica e fotografica) delle fasi, delle modalità esecutive e dei risultati dell'intervento

Applicare le procedure di archiviazione e catalogazione dei documenti tecnici

Utilizzare tecniche e strumenti di reporting e documentazione (anche grafica e fotografica) delle fasi, delle modalità esecutive e dei risultati dell'intervento

Applicare le procedure di archiviazione e catalogazione dei documenti tecnici

Utilizzare tecniche e strumenti di reporting e documentazione (anche grafica e fotografica) delle fasi, delle modalità esecutive e dei risultati dell'intervento

## Titolo: approvvigionamento e gestione ordini

**Obiettivo:** ricercare fornitori e materie prime per programmare il mix di assortimento sulla base della strategia dell'offerta cercando di ottimizzare i costi, effettuando ordinativi in linea con piani di previsione di spesa e con le esigenze dell'azienda in materia

## Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.01 (ex ADA.18.207.667) - Direzione e coordinamento del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e realizzare ordini ed approvvigionamenti a partire dalla ricerca di fornitori selezionati sulla base di analisi comparative di costi e controllo di performance della fornitura, curando i rapporti con fornitori e i clienti

Cura dei rapporti con i fornitori e i clienti del punto vendita all'ingrosso  
Programmazione e realizzazione degli ordini e degli approvvigionamenti  
Realizzazione delle attività di ricerca e selezione fornitori (es. controllo performance della fornitura, analisi comparative costi, ecc.)

Risultato atteso:RA3: Organizzare il punto vendita all'ingrosso effettuando il monitoraggio degli stock, della rotazione delle scorte, del flusso delle merci e

delle attività relative alla catena del freddo (sulla base delle norme per la conservazione delle proprietà organolettiche dei prodotti alimentari) e coordinando le risorse umane in base delle esigenze dei reparti e delle competenze

Coordinamento delle risorse umane (es. definizione del personale per reparto, pianificazione dei tempi, ecc.)

Monitoraggio degli stock, della rotazione delle scorte e del flusso delle merci

Monitoraggio delle attività relative alla catena del freddo per la conservazione delle proprietà organolettiche dei prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite  
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce  
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

## CONOSCENZE

logistica e sistemi di movimentazione per ottimizzare l'utilizzo dei locali e del magazzino

normativa di settore relativa al processo di approvvigionamento (in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro, igiene e tracciabilità)

procedure per il controllo dei materiali forniti e per la gestione delle non conformità

sistemi e strumenti di valutazione dei fornitori

sistemi informatici per la gestione dei dati (data base, anagrafiche, gestione ordini, fatturazione) utili alla al controllo delle entrate, delle uscite e delle anomalie sui prodotti e sui servizi dei fornitori

tecniche di negoziazione per dialogare con i fornitori ed esporre efficacemente le richieste e le esigenze aziendali

### ABILITÀ/CAPACITÀ

controllare la corrispondenza dei dati tra ordini e fatture utilizzando mezzi informatici e gestendo le non conformità riscontrate

controllare la qualità della merce in entrata organizzando la logistica e la gestione del magazzino

organizzare il ciclo di approvvigionamento nel rispetto delle condizioni di erogazione dell'attività, effettuando ordinativi congrui alle previsioni di spesa con l'utilizzo di mezzi informatici

selezionare i fornitori e le materie prime secondo le caratteristiche qualitative del servizio/prodotto che si vuole offrire al cliente definendo le specifiche di acquisto, i criteri di valutazione dei fornitori ed effettuando le registrazioni con l'ausilio di supporti informatici

### **Titolo: monitoraggio, analisi e valutazione delle vendite**

**Obiettivo: monitorare il venduto, analizzando il grado di soddisfazione del cliente ed analizzando e valutando i risultati ottenuti e la redditività a fronte della pianificazione strategica dell'azienda**

### Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.01 (ex ADA.18.207.667) - Direzione e coordinamento del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Programmare le attività di marketing del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari sulla base del monitoraggio dei risultati di vendita, pianificando eventuali interventi di miglioramento

Monitoraggio dei risultati di vendita ed eventuale pianificazione di interventi di miglioramento

Programmazione delle attività di marketing del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite

Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce

Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

## CONOSCENZE

elementi per l'analisi della redditività tramite dati di bilancio per programmare azioni di miglioramento su base annuale

strumenti e tecniche di monitoraggio per scegliere le modalità di rilevazione dati più efficaci per l'azienda

struttura produttiva e relativi costi per trovare soluzioni di miglioramento della produttività e per prevederne le possibili ricadute economico finanziarie

## ABILITÀ/CAPACITÀ

analizzare le cause di scostamento rispetto al budget programmando azioni correttive efficaci

individuare i punti critici del processo di vendita per programmare azioni di miglioramento

monitorare i costi di gestione d'impresa per avere un quadro chiaro dei costi fissi di gestione e la loro incidenza sulla definizione dei budget

monitorare il bilancio programmando azioni di miglioramento su base annuale

raccogliere le informazioni necessarie alla valutazione della soddisfazione dei clienti

verificare l'andamento d'impresa per tenere sotto controllo il ciclo dei processi aziendali utile ad un quadro previsionale

**Titolo: controllo della gestione amministrativa**

**Obiettivo: controllare la gestione amministrativa dell'impresa avvalendosi anche di professionalità esterne per la consulenza e la gestione documentale nel rispetto delle normative fiscali vigenti**

Attività associate alla Competenza

### CONOSCENZE

elementi della disciplina contrattuale e di diritto commerciale  
elementi di diritto del lavoro per la tenuta buste paga  
normativa in materia fiscale, di imposte e tributi  
nozioni di contabilità generale per la procedura di redazione e l'analisi del bilancio di esercizio

### ABILITÀ/CAPACITÀ

comprendere i dati di bilancio  
effettuare i pagamenti nel rispetto dei contratti e degli ordini espletati  
effettuare pagamenti di imposte, tasse e altri tributi  
fornire la documentazione necessaria per la redazione della dichiarazione dei redditi  
gestire le buste paga del personale  
preparare i documenti di fatturazione effettuandone l'archiviazione secondo le prescrizioni vigenti  
reperire i dati per la tenuta dei registri contabili  
utilizzare sistemi applicativi informatici

**Titolo: cura del processo di vendita**

**Descrizione: soddisfare le esigenze del cliente fornendo il prodotto richiesto e utilizzando tecniche di comunicazione per orientare e fidelizzare nel rispetto di standard di qualità**

Attività associate alla Competenza

### CONOSCENZE

elementi della comunicazione per fornire informazioni utilizzando stili comunicativi e strategie adeguati al contesto  
normative igienico-sanitarie di settore per mantenere il corretto assetto del set

di vendita nel rispetto delle normative  
elementi di marketing e tecniche di vendita per utilizzare strategie efficaci per l'obiettivo di vendita  
elementi di customer satisfaction per comprendere la psicologia del cliente e le motivazioni di determinati orientamenti di acquisto  
tecniche di negoziazione e di gestione del reclamo per intervenire sulle non conformità riscontrate sul servizio offerto ai clienti

### ABILITÀ/CAPACITÀ

accogliere il cliente, orientarlo e consigliarlo rispetto ai prodotti offerti al fine di soddisfare le richieste espresse  
intervenire con efficacia nelle situazioni di reclami/lamentele espresse dal cliente all'atto della vendita, al fine di migliorare il servizio offerto  
fornire informazioni tecniche al cliente sui prodotti offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di acquisto  
mantenere il corretto assetto igienico-sanitario del banco di vendita, delle vetrine, degli espositori rispettando lo spazio assegnato e gli standard di presentazione ed etichettatura (nel caso in cui l'esercente svolga anche mansioni di addetto alle vendite)  
organizzare consegne a domicilio per raggiungere anche clienti che non possono recarsi nel punto vendita

### **Titolo: coordinamento e sviluppo delle risorse umane**

**Obiettivo: coordinare il gruppo delle risorse umane dell'azienda motivandolo e orientandolo al raggiungimento degli obiettivi previsti e favorendone lo sviluppo professionale qualificato attraverso piani di formazione del personale**

### Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.01 (ex ADA.18.207.667) - Direzione e coordinamento del punto vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA3: Organizzare il punto vendita all'ingrosso effettuando il monitoraggio degli stock, della rotazione delle scorte, del flusso delle merci e delle attività relative alla catena del freddo (sulla base delle norme per la conservazione delle proprietà organolettiche dei prodotti alimentari) e coordinando le risorse umane in base delle esigenze dei reparti e delle

competenze

Coordinamento delle risorse umane (es. definizione del personale per reparto, pianificazione dei tempi, ecc.)

Monitoraggio degli stock, della rotazione delle scorte e del flusso delle merci

Monitoraggio delle attività relative alla catena del freddo per la conservazione delle proprietà organolettiche dei prodotti alimentari

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

## CONOSCENZE

metodi di analisi dei fabbisogni formativi per la scelta dei percorsi di formazione e qualifica e dei relativi canali di finanziamento

metodi e tecniche per la gestione delle risorse umane in azienda

tecniche di conduzione di un gruppo di lavoro per ottimizzare il contributo delle risorse umane che operano in azienda, permettendo a tutti di esprimersi secondo le proprie potenzialità

tecniche di gestione delle riunioni per organizzare le riunioni in modo efficace nel rispetto dei tempi disponibili e ottenendo risultati concreti

## ABILITÀ/CAPACITÀ

commissionare attività formative a consulenti esterni per raggiungere gli obiettivi previsti dal piano di formazione annuale (nel caso in cui in azienda non ci siano professionalità adeguate allo svolgimento di attività di affiancamento del personale con fini formativi)

definire carichi di lavoro, orari e turnazioni del personale sulla base delle esigenze dell'azienda e nel rispetto delle attitudini e delle potenzialità del personale

definire piani annuali di formazione del personale sulla base di un'attenta analisi dei fabbisogni individuali, favorendo lo sviluppo professionale anche nel rispetto degli aggiornamenti dovuti per legge

monitorare i risultati dell'attività svolta dalle risorse umane per intervenire con opportune azioni correttive che riducano i costi di impresa

motivare le risorse umane interne all'azienda favorendo il raggiungimento degli

obiettivi previsti dalla politica aziendale  
 organizzare incontri e riunioni per informare sullo stato di avanzamento delle attività programmate, sugli orientamenti futuri dell'azienda e per raccogliere feedback dai collaboratori  
 verificare l'efficacia della formazione a medio lungo termine constatandone gli effettivi risultati di miglioramento in azienda

### Codici ISTAT CP2021 associati

| <b>Codice</b> | <b>Titolo</b>                               |
|---------------|---|
| 5.1.1.1.0     | Esercenti delle vendite all'ingrosso        |
| 3.3.3.4.0     | Tecnici della vendita e della distribuzione |

### Codici ISTAT ATECO associati

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>                                |
|---------------------|--|
| 46.21.21            | Commercio all'ingrosso di tabacco grezzo           |
| 46.22.00            | Commercio all'ingrosso di fiori e piante           |
| 46.23.00            | Commercio all'ingrosso di animali vivi             |
| 46.31.10            | Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi |
| 46.34.10            | Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche        |
| 46.37.01            | Commercio all'ingrosso di caffè                    |
| 46.37.02            | Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie       |
| 46.41.10            | Commercio all'ingrosso di tessuti                  |
| 46.42.20            | Commercio all'ingrosso di articoli in pelliccia    |
| 46.45.00            | Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici      |

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>  |
|---------------------|--|
| 46.48.00            | Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria                                       |
| 46.49.10            | Commercio all'ingrosso di carta, cartone e articoli di cartoleria                        |
| 46.90.00            | Commercio all'ingrosso non specializzato   |
| 46.72.00            | Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli                               |
| 46.50.30            | Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio                      |
| 46.86.90            | Commercio all'ingrosso di altri prodotti intermedi n.c.a.                                |
| 46.21.10            | Commercio all'ingrosso di cereali  |
| 46.21.22            | Commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame                             |
| 46.31.20            | Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati o surgelati                        |
| 46.32.20            | Commercio all'ingrosso di salumi e di altri prodotti a base di carne                     |
| 46.33.10            | Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e uova                               |
| 46.33.20            | Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari  |
| 46.34.20            | Commercio all'ingrosso di bevande analcoliche  |
| 46.36.00            | Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato e dolci                                   |
| 46.41.20            | Commercio all'ingrosso di filati e articoli di merceria                                  |
| 46.41.90            | Commercio all'ingrosso di altri prodotti tessili   |
| 46.42.10            | Commercio all'ingrosso di abbigliamento e di accessori per l'abbigliamento               |
| 46.46.10            | Commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici      |
| 46.46.20            | Commercio all'ingrosso di rimedi erboristici   |
| 46.47.10            | Commercio all'ingrosso di mobili per la casa, l'ufficio e i negozi                       |
| 46.47.20            | Commercio all'ingrosso di tappeti per la casa, l'ufficio e i negozi                      |
| 46.47.30            | Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione per la casa, l'ufficio e i negozi |

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>   |
|---------------------|---|
| 46.49.30            | Commercio all'ingrosso di giochi, giocattoli e attrezzature per bambini                 |
| 46.49.50            | Commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio                       |
| 46.61.00            | Commercio all'ingrosso di macchinari, attrezzature e forniture agricole                 |
| 46.62.00            | Commercio all'ingrosso di macchine utensili   |
| 46.63.00            | Commercio all'ingrosso di macchinari per l'estrazione, l'edilizia e l'ingegneria civile |
| 47.72.20            | Commercio al dettaglio di articoli in pelle e articoli da viaggio                       |
| 46.24.01            | Commercio all'ingrosso di pelli per pellicceria   |
| 46.24.02            | Commercio all'ingrosso di pelli non per pellicceria e cuoio                             |
| 46.32.11            | Commercio all'ingrosso di carni fresche   |
| 46.32.12            | Commercio all'ingrosso di carni conservate o surgelate                                  |
| 46.32.31            | Commercio all'ingrosso di pesci freschi   |
| 46.32.32            | Commercio all'ingrosso di pesci conservati o surgelati e di prodotti a base di pesce    |
| 46.35.01            | Commercio all'ingrosso di sigarette elettroniche  |
| 46.35.09            | Commercio all'ingrosso di prodotti del tabacco n.c.a.                                   |
| 46.38.00            | Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari                                     |
| 46.39.00            | Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacchi     |
| 46.42.30            | Commercio all'ingrosso di calzature   |
| 46.43.10            | Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia e ottica                              |
| 46.43.20            | Commercio all'ingrosso di apparecchiature radiotelevisive                               |
| 46.43.30            | Commercio all'ingrosso di altri elettrodomestici  |
| 46.44.10            | Commercio all'ingrosso di articoli di porcellana  |
| 46.44.20            | Commercio all'ingrosso di articoli di vetro   |

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>   |
|---------------------|---|
| 46.44.30            | Commercio all'ingrosso di altri utensili per la casa, stoviglie e vasellame                                       |
| 46.44.40            | Commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia   |
| 46.46.31            | Commercio all'ingrosso di occhiali e lenti  |
| 46.46.39            | Commercio all'ingrosso di prodotti medicali e ortopedici n.c.a.   |
| 46.49.21            | Commercio all'ingrosso di libri   |
| 46.49.22            | Commercio all'ingrosso di riviste e giornali  |
| 46.49.41            | Commercio all'ingrosso di biciclette  |
| 46.49.49            | Commercio all'ingrosso di altre attrezzature e articoli sportivi  |
| 46.49.91            | Commercio all'ingrosso di articoli promozionali   |
| 46.49.92            | Commercio all'ingrosso di bomboniere  |
| 46.49.99            | Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo vari n.c.a.   |
| 46.50.10            | Commercio all'ingrosso di computer, unità periferiche e software  |
| 46.50.20            | Commercio all'ingrosso di apparecchiature per telecomunicazioni   |
| 46.64.11            | Commercio all'ingrosso di navi e imbarcazioni   |
| 46.64.19            | Commercio all'ingrosso di altri mezzi di trasporto  |
| 46.64.20            | Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti industriali  |
| 46.64.30            | Commercio all'ingrosso di attrezzature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici                     |
| 46.64.40            | Commercio all'ingrosso di macchine tessili, per la lavorazione delle pelli e del cuoio, per lavanderie e stirerie |
| 46.64.51            | Commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per ristoranti e bar  |
| 46.64.59            | Commercio all'ingrosso di altri macchinari per l'industria alimentare e delle bevande                             |
| 46.64.60            | Commercio all'ingrosso di macchinari e attrezzature per la pulizia  |
| 46.64.91            | Commercio all'ingrosso di strumenti e apparecchiature di misurazione  |

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>  |
|---------------------|--|
| 46.64.92            | Commercio all'ingrosso di attrazioni per parchi divertimento e parchi tematici e videogiochi |
| 46.64.99            | Commercio all'ingrosso di altri macchinari e attrezzature varie n.c.a.                       |
| 46.71.10            | Commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri                                   |
| 46.71.20            | Commercio all'ingrosso di altri autoveicoli  |
| 46.73.10            | Commercio all'ingrosso di motocicli  |
| 46.73.20            | Commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli                                     |
| 46.81.00            | Commercio all'ingrosso di combustibili solidi, liquidi, gassosi e di prodotti derivati       |
| 46.83.10            | Commercio all'ingrosso di legname  |
| 46.83.21            | Commercio all'ingrosso di pitture, vernici e lacche  |
| 46.83.22            | Commercio all'ingrosso di carta da parati e rivestimenti per pavimenti                       |
| 46.83.23            | Commercio all'ingrosso di porte, finestre e persiane   |
| 46.83.29            | Commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione                                     |
| 46.83.30            | Commercio all'ingrosso di articoli igienico-sanitari   |
| 46.84.10            | Commercio all'ingrosso di ferramenta   |
| 46.84.20            | Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento   |
| 46.85.01            | Commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura           |
| 46.85.02            | Commercio all'ingrosso di liquidi per inalazione per sigarette elettroniche                  |
| 46.85.09            | Commercio all'ingrosso di altri prodotti chimici   |
| 46.86.10            | Commercio all'ingrosso di materie plastiche in forme primarie e gomma                        |
| 46.86.20            | Commercio all'ingrosso di fibre tessili  |
| 46.86.30            | Commercio all'ingrosso di articoli per imballaggio   |

| <b>Codice Ateco</b> | <b>Titolo Ateco</b>  |
|---------------------|--|
| 46.87.10            | Commercio all'ingrosso di rottami e cascami metallici  |
| 46.87.90            | Commercio all'ingrosso di altri rottami e cascami  |
| 47.40.10            | Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche e software   |
| 47.40.20            | Commercio al dettaglio di apparecchiature per telecomunicazioni  |
| 47.40.30            | Commercio al dettaglio di apparecchiature radiotelevisive  |
| 47.69.11            | Commercio al dettaglio di supporti registrati  |
| 47.72.11            | Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per adulti   |
| 47.72.12            | Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per neonati e bambini  |
| 47.11.01            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di prodotti alimentari surgelati   |
| 47.11.02            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di altri prodotti alimentari, bevande o tabacchi                                   |
| 47.12.10            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di apparecchiature informatiche ed elettrodomestici                                |
| 47.12.20            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di mobili e articoli per uso domestico   |
| 47.12.30            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di ferramenta, materiali da costruzione e piante                                   |
| 47.12.40            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di cosmetici, articoli di profumeria e detersivi, articoli di cancelleria e giochi |
| 47.12.50            | Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature   |
| 47.12.90            | Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.  |
| 47.81.10            | Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri   |
| 47.81.20            | Commercio al dettaglio di altri autoveicoli  |
| 47.83.10            | Commercio al dettaglio di motocicli  |
| 47.83.20            | Commercio al dettaglio di parti e accessori di motocicli   |

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved