

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
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna
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 delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Calabria	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Calabria	2	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	2	X	X
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
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Calabria	1		X
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	1		X
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
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

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	0		
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	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		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	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

Codice	Titolo
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.21.21	Commercio all'ingrosso di tabacco grezzo
46.22.00	Commercio all'ingrosso di fiori e piante

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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.

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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