

Tecnico responsabile di punto vendita

 **SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)**

REPERTORIO - Sardegna

AdA associate alla Qualificazione

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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
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
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		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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		
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: 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

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

Normative igienico-sanitarie di settore per mantenere il corretto assetto del set di vendita nel rispetto delle normative
Lingua inglese tecnica per comprendere la documentazione di supporto redatta in inglese
Protocolli relativi al livello ISO/OSI 1 fisico, ISO/OSI 2 link, ISO/OSI 3 rete, ISO/OSI 4 trasporto per installare e configurare correttamente i relativi apparati dei sistemi di telecomunicazioni
Metodologie di installazione e configurazione di un sistema di telecomunicazione e comunicazione multimediale e del suo interfaccia con una rete locale o geografica, per comprendere e risolvere le eventuali problematiche in fase di installazione e configu
Caratteristiche e funzionalità degli apparati di rete e di comunicazione (ripetitori, stazioni radio base, hub, switch, router, firewall, ecc...) per una corretta scelta e configurazione in fase di installazione

ABILITÀ/CAPACITÀ

Fornire informazioni tecniche al cliente sui prodotti/servizi offerti, offrendo suggerimenti nelle scelte e presentando le caratteristiche di ciascuna alternativa, le promozioni e le eventuali facilitazioni;
applicare tecniche di individuazione anomalie funzionamento macchinari
interpretare la documentazione tecnica e applicare procedure di redazione relazioni tecniche su interventi effettuati
gestione e trasporto dei gas refrigeranti
effettuare la taratura dei componenti dell'impianto di refrigerazione
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Titolo: Coordinamento e sviluppo delle risorse umane

Descrizione: 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.12.01.05 (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

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;

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; 1412 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

Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

eseguire le operazioni di recupero e ricarica dei gas refrigeranti applicando la normativa vigente

utilizzare dispositivi di protezione individuale (DPI)

individuare i componenti dell'impianto giudicati difettosi o mal funzionanti

individuare eventuali anomalie e relative modalità di risoluzione guasti

ripristinare le funzionalità degli impianti di refrigerazione

Effettuare il collaudo degli impianti installati, individuando eventuali anomalie

utilizzare strumenti per la manutenzione meccanica secondo le procedure di sicurezza

Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

Titolo: Controllo della gestione amministrativa

Descrizione: 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

Normativa di settore in materia fiscale, di imposte e tributi;

Protocolli e formati standard dei vari tipi di file multimediali per operare le scelte più efficienti ed efficaci in fase di progettazione del sistema di comunicazione multimediale

Architettura, protocolli e servizi delle reti Internet ed Intranet, per conoscerne le principali applicazioni ai fini di una progettazione efficace del sistema di comunicazione multimediale

Nozioni di contabilità generale per la procedura di redazione e l'analisi del bilancio di esercizio;

Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Eseguire vari testaggi e regolazioni delle singole apparecchiature con i relativi componenti nel rispetto degli schemi dell'impianto e delle modalità di installazione standard

Identificare tipologia e peculiarità delle anomalie, interpretando le informazioni rilevate, e stabilire gli interventi attivabili per la risoluzione

Sostituire le parti ed i componenti elettrici od elettronici difettosi, provvedendo allo smontaggio e rimontaggio dei pezzi sostituiti

adottare tecniche e strumenti per il montaggio di impianti termici alimentati da fonti rinnovabili

Eseguire la diagnosi sulle modalità di funzionamento dei componenti elettrici di macchinari e impianti

Programmare e implementare procedure di pianificazione operativa per la manutenzione ordinaria dei componenti elettrici di macchinari e impianti

individuare i materiali, i componenti e gli strumenti necessari e funzionali alle lavorazioni da eseguire

applicare le procedure e le tecniche di assemblaggio per le giunzioni fisse e mobili

Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

Titolo: Monitoraggio, analisi e valutazione delle vendite

Descrizione: 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.12.01.05 (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

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare il funzionamento dei componenti installati analizzando gli eventuali imprevisti, individuandone le possibili cause e le relative soluzioni

Leggere il disegno tecnico e gli schemi dell'impianto da installare e la relativa documentazione

Eseguire la posa dei cavi nelle tracciature o infrastrutture di supporto predisposte

Collocare cassette di derivazione, prese a spina, comandi, dispositivi di protezione, il quadro generale ed eventuali apparecchi ricetrasmittenti, predisponendo il relativo collegamento ai cavi (cablaggio)

Elaborare un piano di installazione per gruppi omogenei (elettrodomestici, centrali termiche, macchinari di impianti industriali, telefonia, video ecc.), per zone e gruppi di potenza

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;

Titolo: Approvvigionamento e gestione ordini

Descrizione: 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.12.01.05 (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

Caratteristiche e modalità di utilizzo degli strumenti ed apparecchiature per la diagnostica meccanica, elettrica ed elettronica
Sistemi di regolazione di macchine e impianti automatizzati
Procedure di intervento su anomalie semplici
Elementi di chimica generale per la gestione delle scorie e scarti di produzione
Elementi di meccanica, elettrotecnica ed elettronica
Procedure di intervento su anomalie strutturali o complesse
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

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'ausil
Registrare i materiali ed i componenti necessari all'istallazione trascrivendoli, ove prescritto da procedura aziendale, sulla bolla di lavoro o eventuale altra scheda per il trasporto sul luogo di lavoro
Leggere il disegno tecnico e gli schemi dell'impianto da installare e la relativa documentazione
Selezionare materiali e componenti necessari all'istallazione, effettuando, se necessario, il preassemblaggio
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Descrizione: Gestire il personale della filiale/negoziato perseguendo l'impiego ottimale delle risorse affidate, nel rispetto delle logiche di efficienza

Attività associate alla Competenza

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

Elementi di contrattualistica e di diritto del lavoro per pianificare correttamente mansioni, turni e ferie e la procedura amministrativa di assunzione/licenziamento e trasformazioni di contratto;

Elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendale per supervisionare, coordinare e pianificare il lavoro in squadra;

Sistemi e strumenti di lavoro incentivanti per motivare il personale e valutare le prestazioni e il potenziale dei collaboratori;

Tecniche di comunicazione interpersonale al fine di relazionarsi efficacemente con i colleghi;

Tecniche di selezione del personale al fine di condurre un processo di selezione coerente con le caratteristiche del profilo ricercato;

Elementi e tecniche di leadership e di delega al fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro;

Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Effettuare la valutazione e la supervisione di proposte di promozione e miglioramenti retributivi e la gestione degli esuberanti del personale in servizio presso la filiale;

Collaborare alla selezione del personale al fine individuare i migliori candidati a

ricoprire la posizione ricercata;
Curare gli aspetti motivazionali e quelli riguardanti le relazioni tra il personale, in collaborazione con i responsabili di reparto;
Implementare attività formative per lo sviluppo professionale on the job in base alle indicazioni dell'impresa;
Organizzare il lavoro del personale nel rispetto della suddivisione dei ruoli e dei turni di lavoro;
Gestire i rapporti con le organizzazioni sindacali sulle tematiche di propria competenza, in stretta relazione con la direzione del personale;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

Titolo: Assicurazione del livello dei servizi di supporto alla vendita

Descrizione: Assicurare il livello dei servizi di supporto alla vendita garantendo la soddisfazione dei clienti e il rispetto degli obiettivi aziendali

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Meccanismi operativi di coordinamento per gestire le attività della squadra di lavoro; 1358 Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro;
Tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con i clienti e con i collaboratori;
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzino in funzione dell'andamento delle vendite;
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)
Caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti; 1353 Elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendale per la supervisione, il coordinamento e la pianificazione del lavoro in squadra;
Metodi e tecniche di merchandising e presentazione dell'offerta commerciale per costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita;

Elementi del marketing mix e del marketing plan per la stesura del piano di promozione e vendita;

ABILITÀ/CAPACITÀ

Assicurare i livelli di organico del personale per fornire il sostegno necessario all'attività di vendita;
Assicurare la protezione dei beni e il controllo degli incassi secondo le disposizioni aziendali;
Assicurare adeguate condizioni di sicurezza ed igiene nell'ambiente di vendita per favorire il comfort dei dipendenti e della clientela;
Sovrintendere all'applicazione delle procedure aziendali relative a tutti i servizi di vendita, garantendo la qualità dei rapporti con l'utenza e dei servizi al cliente;
Assicurare un adeguato funzionamento di tutti gli impianti e delle attrezzature, al fine di favorire un utilizzo ottimale nel rispetto della normativa di igiene e di sicurezza nei luoghi di lavoro;
Coordinare le azioni di controllo sulle differenze inventariali, programmando eventuali correttivi secondo le disposizioni aziendali;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità).

Titolo: Gestione della strategia di comunicazione relazioni interne/esterne all'azienda

Descrizione: Curare i rapporti con la sede centrale e rappresentare l'azienda nelle relazioni esterne definendo una strategia di comunicazione efficace per l'incremento delle vendite

Attività associate alla Competenza

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

Tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con i Clienti e con i collaboratori
Tecniche di analisi della concorrenza e benchmarking per valutare le potenzialità dell'utilizzo di una precisa best practice in azienda
Nozioni e tecniche di leadership e di delega al fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro
Procedimenti di trasformazione delle materie prime
Processi di produzione su impianti automatizzati
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rappresentare l'azienda nelle relazioni esterne, mantenendo rapporti con enti pubblici o rappresentanze di vario tipo, per instaurare un clima di reciproca collaborazione;
Intrattenere rapporti con la sede centrale, elaborando e sottoponendole proposte e richieste per revisioni e/o approvazioni;
Valutare le esigenze di supporto nei confronti della sede nei settori del merchandising, della promozione delle vendite, dei servizi di supporto alle vendite e del personale, al fine di aumentare le vendite e l'utile e ridurre i costi;
Definire la strategia di comunicazione per la vendita del prodotto scegliendo i mezzi da utilizzare e stabilendo la tempistica;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Titolo: Coordinamento dei piani di merchandising e dei piani promozionali

Descrizione: Coordinare i piani di merchandising e i piani promozionali secondo le direttive aziendali per assicurare il massimo delle vendite e dell'utile della filiale/negozio

Attività associate alla Competenza

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

Caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti;

Tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con i collaboratori;

Meccanismi operativi di coordinamento per gestire le attività della squadra di lavoro;

Tipologie di clienti, comportamenti di acquisto e mercato di riferimento per leggere e decodificare i comportamenti di consumo dei Clienti;

Metodi e tecniche di merchandising e presentazione dell'offerta commerciale per costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita

Tecniche di ascolto, di diagnosi e di consiglio per identificare al meglio le esigenze dei Clienti;
Elementi del marketing mix e del marketing plan per la stesura del piano di promozione e vendita;
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzino in funzione dell'andamento delle vendite;
Normativa in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro;
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP;
normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rivedere sistematicamente i piani di merchandising controllando la definizione dei prezzi della merce e gestendone gli aggiornamenti secondo le direttive aziendali;
Controllare il corretto andamento degli ordini e delle consegne e i livelli di immobilizzo della merce in relazione alle attività di vendita;
Controllare l'andamento della domanda, trasmettendo i dati relativi ai responsabili degli acquisti;
Controllare la presentazione, la qualità, la rotazione e l'eventuale scadenza della merce, assicurando il corretto smaltimento della merce scaduta;
Coordinare i piani promozionali progettati sia a livello centrale, sia a livello di filiale, per analizzare i risultati dell'andamento delle vendite;
Stabilire con i propri collaboratori il layout e il display di filiale utilizzando al meglio lo spazio e la posizione di ogni articolo/gamma merceologica, controllandone la corretta applicazione nei vari reparti;
Informare adeguatamente e coordinare i responsabili di reparto in filiale utilizzando le riunioni di pianificazione delle attività promozionali;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Titolo: Gestione economica della filiale/negozio e controllo dei risultati di vendita

Descrizione: Gestire il budget di filiale/negozio e il controllo dei risultati di vendita verificando i fattori determinanti dell'andamento economico e prospettando interventi di miglioramento

Attività associate alla Competenza

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 di economia e tecnica aziendale per gestire con criteri di efficacia/efficienza il reparto;
Fondamenti di organizzazione aziendale: struttura, funzioni e processi lavorativi;
Metodi e tecniche di analisi degli andamenti di vendita al fine di ottimizzare la vendita di prodotti in linea con le esigenze aziendali;
Principali tecniche di budgeting per la corretta stesura e gestione dei budget e piani economici;
Funzione, caratteristiche e logiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione;
Standard e format aziendali per la redazione di report e documentazione ad uso interno;
Strategie commerciali dell'impresa e caratteristiche dei prodotti venduti;

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare i parametri relativi alla produttività e redditività per controllare costantemente l'andamento economico complessivo
Guidare la pianificazione delle vendite della filiale in collaborazione con i responsabili di reparto;
Definire gli obiettivi commerciali e il budget della filiale/negozio verificando l'andamento con i dati consuntivi, e decidendo, se necessario, i relativi correttivi;
Controllare l'attuazione di tutte le procedure contabili e amministrative e la corretta tenuta di tutti i libri contabili ed amministrativi con particolare

attenzione a quelli previsti per legge relativi ai settori amministrazione e personale;

Assicurare la corretta gestione delle spese operative, dei costi fissi e del volume delle vendite nell'esercizio commerciale;

Titolo: Programmazione della vendita e della promozione del servizio

Descrizione: Programmare le azioni finalizzate alla predisposizione del piano di vendita dei prodotti, utilizzando adeguate tecniche e procedure promozionali nel rispetto delle strategie generali dell'azienda

Attività associate alla Competenza

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

Tecniche di base di indagine di mercato per condurre indagini con riferimento alla specificità del settore;

Procedure di movimentazione ed immissione di materie prime e prodotti

Programmazione di macchine ed impianti industriali

Normative in materia di sicurezza e protezione ambientale nella gestione degli scarti di produzione

Metodi di raccolta e stoccaggio dei residui di produzione (materie prime)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Effettuare l'analisi del contesto territoriale in ordine allo sviluppo dell'offerta cercando di evidenziarne le potenzialità di medio lungo periodo;
Redigere il marketing plan sulla base delle analisi condotte e delle risorse disponibili effettuando il calcolo dei costi nell'ambito del budget predisposto;
Definire la strategia di comunicazione per la vendita del prodotto scegliendo i mezzi da utilizzare e stabilendo la tempistica;
Effettuare analisi sulle caratteristiche dell'offerta proveniente da strutture concorrenti al fine di proporre un'offerta sempre più mirata e competitiva;

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.10	Ipermercati
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved