

### Dettaglio Qualificazione | Atlante Lavoro | INAPP

### ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE

SETTORE 24. <u>Area comune</u>
REPERTORIO - Lombardia

### AdA associate alla Qualificazione

ADA.24.04.01 (ex ADA.25.223.719) - Sviluppo del piano strategico di marketing

Tabelle di equivalenza AdA	
Tecnico del marketing	Basilicata
Esperto nella gestione aziendale	Campania
TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE AZIENDALE	Emilia-Romagna
TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE DI SERVIZI	Emilia-Romagna
Tecnico esperto nella gestione dei servizi	Lazio
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia
PRODUCT MANAGER	Lombardia
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia
MANAGER DI DISTRETTO COMMERCIALE	Lombardia
ESPERTO DI GESTIONE DI COOPERATIVE	Lombardia
Tecnico delle attività di marketing	Puglia



Responsabile della direzione e del coordinamento delle strategie di marketing e di comunicazione	Puglia
Tecnico delle attività di marketing	Toscana
Responsabile della direzione e del coordinamento delle strategie di marketing e di comunicazione	Toscana

## Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

## Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DEL MARKETING	Abruzzo	3	Χ	Χ	Χ
EXPORT MANAGER	Abruzzo	3	Χ	Χ	Χ
Tecnico delle industrie culturali e creative	Basilicata	3	Χ	Χ	Χ
Tecnico del marketing	Basilicata	3	Χ	Χ	Χ
Tecnico delle attività di marketing	Calabria	3	Χ	Χ	Χ
Responsabile della direzione e del coordinamento delle strategie di marketing e di comunicazione	Calabria	3	Х	X	X
Esperto nella gestione aziendale	Campania	3	Χ	Χ	Χ
TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE AZIENDALE	Emilia-Romagna	3	X	Χ	Χ
TECNICO ESPERTO NELLA GESTIONE DI SERVIZI	Emilia-Romagna	3	Х	Χ	Χ



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico esperto nella gestione dei servizi	Lazio	3	Χ	Х	Χ
MANAGER DI DISTRETTO COMMERCIALE	Lombardia	3	Х	Χ	Χ
ESPERTO DI GESTIONE DI COOPERATIVE	Lombardia	3	Χ	Х	X
PRODUCT MANAGER	Lombardia	3	Х	Χ	Χ
Tecnico esperto nella gestione di servizi	Molise	3	Χ	Χ	X
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Molise	3	Χ	Χ	X
Digital marketing specialist	Provincia Autonoma di Trento	3	Χ	Χ	X
Tecnico delle attività di marketing	Puglia	3	Χ	Х	X
Responsabile della direzione e del coordinamento delle strategie di marketing e di comunicazione	Puglia	3	Х	X	Х
Tecnico della promozione e del coordinamento delle reti di imprese - (Manager di reti di imprese)	Sardegna	3	Х	Х	Х
Tecnico delle attività di marketing	Toscana	3	Χ	Х	X
Responsabile della direzione e del coordinamento delle strategie di marketing e di comunicazione	Toscana	3	Х	X	Х



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico del marketing turistico	Umbria	3	Х	Χ	X
Tecnico del marketing operativo	Umbria	3	Χ	Χ	Х
ESPERTO MARKETING	Veneto	3	Χ	Χ	X

# Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
MARKETING STRATEGICO	Friuli Venezia Giulia	2	Χ		Χ
MARKETING ANALITICO	Friuli Venezia Giulia	1		Χ	
Tecnico esperto nella gestione aziendale	Lazio	1	Χ		
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	1			X
ESPERTO DI MARKETING	Lombardia	1			Х
ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING	Lombardia	1			Χ
Tecnico della definizione di strategie di mercato e della pianificazione di azioni di marketing nel settore della pesca	Sicilia	1	Х		



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico per la divulgazione di un prototipo o di un risultato di ricerca ad alto valore innovativo	Toscana	2	Χ	Х	

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile analista di business (Business Analyst)	Calabria	0			
ANALISTA DI BUSINESS	Lombardia	0			
Gestire attività SEO e SEM	Lombardia	0			
Gestire le attività di social media marketing	Lombardia	0			
Esperto analisi di mercato	Sardegna	0			
Tecnico superiore per il marketing e l?internazionalizzazione delle imprese	Sicilia	0			

ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online

Tabelle di equivalenza AdA	
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia



Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Sardegna
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Toscana

## Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

## Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Calabria	2	Х	X
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	2	Х	X
Tecnico esperto e-commerce	Campania	2	Х	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	Χ	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	Χ	Χ
Tecnico in commercio internazionale	Piemonte	2	Χ	X
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Puglia	2	Х	X
Tecnico specializzato in marketing - Vendite	Sicilia	2	Х	Х



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

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		Х
Tecnico del marketing	Basilicata	1	Χ	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	Χ	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1	Χ	
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	1		Х
MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Lombardia	1	Х	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Puglia	1		Х
Tecnico per la divulgazione di un prototipo o di un risultato di ricerca ad alto valore innovativo	Toscana	1	Х	
Tecnico dell'export per le PMI	Umbria	1	Χ	
TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE	Veneto	1	Χ	

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



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	0		
Tecnico in logistica integrata	Piemonte	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	0		
Tecnico specializzato in e commerce	Sardegna	0		
Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi	Sardegna	0		
Tecnico per le politiche commerciali	Sardegna	0		
Tecnico specializzato in commercio internazionale	Sicilia	0		
Tecnico specializzato e-commerce	Sicilia	0		
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Toscana	0		
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	0		

ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta

Tabelle di equivalenza AdA	
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia



## Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

## Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Esperto commerciale-marketing	Campania	2	Χ	Χ
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	Χ	Χ
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	2	X	X
ESPERTO DI COORDINAMENTO DELLE VENDITE	Veneto	2	Х	Х

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	1	Χ	
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	1	Х	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Calabria	1		Х
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	1		Х
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	1		Х
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1		Χ



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1		Χ
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		Χ
Tecnico commerciale-marketing	Molise	1		X
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	1	Χ	
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	1	Χ	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Toscana	1		Χ

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI LATTIERO-CASEARI	Friuli Venezia Giulia	0		
TECNICO DELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI A BASE DI CARNE E PRODOTTI ITTICI	Friuli Venezia Giulia	0		
Tecnico delle attività di vendita	Sardegna	0		

## Competenze

Titolo: Effettuare l'analisi strategica del mercato di un'organizzazione

Descrizione: Effettuare l'analisi strategica del mercato di un'organizzazione



Obiettivo: Effettuare l'analisi strategica del mercato di un'organizzazione

Attività associate alla Competenza

#### CONOSCENZE

Elementi di statistica

Elementi di sociologia

Analisi previsionale dell'andamento del mercato

Marketing strategico

Elementi di amministrazione aziendale

Elementi di disciplina dei contratti

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di benchmarking

Applicare tecniche di redazione di report di ricerca

Applicare tecniche di pianificazione strategica aziendale

Applicare tecniche di analisi di dati di mercato

Applicare tecniche di rilevazione di evoluzione opportunità di mercato

Applicare tecniche di ricerca documentale

Applicare tecniche di analisi del bilancio d'esercizio

Applicare tecniche di analisi andamento vendite

Titolo: Effettuare la supervisione del personale dell'area

Descrizione: Effettuare la supervisione del personale dell'area

Obiettivo: Effettuare la supervisione del personale dell'area

Attività associate alla Competenza



#### CONOSCENZE

Elementi di organizzazione aziendale

Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici

Procedure di gestione del personale

Organizzazione aziendale

Elementi di gestione delle risorse umane

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di motivazione risorse umane Applicare tecniche di pianificazione delle attività Applicare tecniche di gestione del personale Applicare modalità di coordinamento del lavoro

Titolo: Effettuare il coordinamento della forza di vendita

Descrizione: Effettuare il coordinamento della forza di vendita

Obiettivo: Effettuare il coordinamento della forza di vendita

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso:RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale



#### CONOSCENZE

Elementi di gestione delle risorse umane

Elementi di organizzazione aziendale

Sistema distributivo

Elementi di contrattualistica

Elementi di diritto commerciale

Stili di leadership

Tecniche di vendita

Tecniche di Team Building

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di motivazione risorse umane

Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita

Applicare tecniche di decision making

Applicare tecniche di pianificazione delle attività

Applicare modalità di coordinamento del lavoro

Applicare tecniche di valutazione performance staff di vendita

Applicare tecniche di analisi risultati di vendita

Applicare tecniche di time management

Applicare tecniche di gestione dei conflitti

Applicare tecniche di analisi fabbisogni professionali

Titolo: Pianificare la politica commerciale aziendale

Descrizione: Pianificare la politica commerciale aziendale

Obiettivo: Pianificare la politica commerciale aziendale

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.01 (ex ADA.25.223.719) - Sviluppo del piano strategico di marketing associate:

Risultato atteso:RA3: Selezionare uno o più segmenti cui rivolgere l'offerta, definendone gli indici di attrattività e valutando la capacità di differenziazione dell'offerta rispetto ad essi

Definizione degli indici di attrattività dei singoli segmenti



Selezione dei segmenti obiettivo cui rivolgere l'offerta (targeting) Definizione dei benefici distintivi dell'offerta di prodotti/servizi nei confronti dei segmenti obiettivo selezionati (posizionamento)

Valutazione della capacità di differenziazione dell'offerta di prodotti/servizi

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso:RA1: Provvedere allo sviluppo del piano di vendita, sulla base del piano di marketing, definendo le strategie commerciali e le modalità operative per la loro implementazione, coordinandosi con la funzione marketing

Definizione delle strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita

Individuazione delle soluzioni operative per l'attuazione delle strategie commerciali

Supporto tecnico alle funzioni di marketing nel monitoraggio dei mercati e nelle stime di previsione delle vendite

Sviluppo del piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire le relazioni con l'area produzione, concorrendo alla programmazione della produzione, indicando le previsioni di vendita e il portfolio ordini, portando istanze delle particolari esigenze dei clienti Gestione delle relazioni con l'area produzione a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento Supporto tecnico alla programmazione della produzione mediante l'elaborazione del piano della domanda (previsioni delle vendite e portafoglio ordini)

Risultato atteso:RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti



economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale

#### CONOSCENZE

Sistema distributivo

Elementi di budgeting

Elementi di project management

Marketing operativo

Tecniche di approvvigionamento prodotti

Tecniche di business definition

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di analisi dei costi

Applicare tecniche di budgeting

Applicare tecniche di decision making

Applicare tecniche di pianificazione delle attività

Applicare tecniche di pianificazione strategica aziendale

Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività

Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita

Applicare tecniche di pricing

Applicare tecniche di analisi redditività economica

Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione

Titolo: Realizzare il controllo dell'implementazione del piano commerciale aziendale

Descrizione: Realizzare il controllo dell'implementazione del piano commerciale aziendale

Obiettivo: Realizzare il controllo dell'implementazione del piano commerciale aziendale



Attivitá dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretta associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire le relazioni con l'area produzione, concorrendo alla programmazione della produzione, indicando le previsioni di vendita e il portfolio ordini, portando istanze delle particolari esigenze dei clienti Gestione delle relazioni con l'area produzione a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento Supporto tecnico alla programmazione della produzione mediante l'elaborazione del piano della domanda (previsioni delle vendite e portafoglio ordini)

Risultato atteso:RA2: Coordinare le risorse e le attività della rete di vendita, provvedendo a fornire supporto nella definizione della trattativa, nella redazione dei documenti tecnici, monitorando le performance di vendita e gestendo il sistema informativo

Coordinamento delle attività relative alla trattative commerciali nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta

Coordinamento delle risorse afferenti alla forza di vendita

Cura della redazione dei documenti tecnici ed economici da allegare alle offerte

Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita Organizzazione e supervisione della gestione del sistema informativo dell'area commerciale

#### CONOSCENZE

Elementi di Customer Relationship Management

Elementi di budgeting

Elementi di controllo di gestione

Elementi di organizzazione aziendale

Tecniche di project management

Elementi di tecnica commerciale



### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare modalità di coordinamento del lavoro

Applicare tecniche di budgeting

Applicare modalità di verifica piani commerciali

Applicare tecniche di decision making

Applicare tecniche di monitoraggio piano di lavoro

Utilizzare tecniche di comunicazione

Applicare tecniche di time management

Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione

Applicare tecniche di pubbliche relazioni

Applicare procedure di monitoraggio punti vendita

Applicare tecniche di analisi risultati di vendita

Titolo: Stipulare accordi commerciali

Descrizione: Stipulare accordi commerciali

Obiettivo: Stipulare accordi commerciali

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online associate:

Risultato atteso:RA2: Sviluppare le strategie di acquisizione e di gestione del portfolio clienti, monitorandone l'andamento, valutando il raggiungimento degli obiettivi commerciali e definendo il sistema di incentivazione delle risorse di vendita

Definizione delle politiche di incentivazione della forza di vendita Sviluppo di strategie per l'acquisizione e la gestione del portafoglio clienti dell'impresa

Valutazione del raggiungimento degli obiettivi commerciali

#### **CONOSCENZE**

Elementi di diritto commerciale Sistema distributivo Elementi di contrattualistica



Elementi di disciplina dei contratti Tecniche di definizione prezzi - pricing Strategie di gestione del colloquio di vendita

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare criteri di elaborazione preventivi
Applicare tecniche di interazione col cliente
Applicare modalità di stesura di offerte commerciali
Applicare tecniche di negoziazione
Applicare modalità di calcolo margini di vendita
Applicare tecniche di valutazione di offerte
Applicare tecniche di decision making

#### Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
2.5.1.5.4	Analisti di mercato
2.5.1.5.2	Specialisti nella commercializzazione di beni e servizi (escluso il settore ICT)
1.2.3.3.0	Direttori e dirigenti del dipartimento vendite e commercializzazione
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

### Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
70.22.09	Altre attività di consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
73.20.00	Ricerche di mercato e sondaggi di opinione
2.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
2.20.00	Attività dei call center



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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved