

RESPONSABILE RETE DI VENDITA

SETTORE 24. Area comune

REPERTORIO - Lombardia

AdA associate alla Qualificazione

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

Tabelle di equivalenza AdA

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	X	X
TECNICO COMMERCIALE-MARKETING	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
Responsabile commerciale	Liguria	2	X	X
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	Lombardia	2	X	X
ESPERTO DI COORDINAMENTO DELLE VENDITE	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Calabria	1	X	
Responsabile dello sviluppo organizzativo e commerciale di punti vendita e venditori diretti	Calabria	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Calabria	1		X
TECNICO COMMERCIALE - MARKETING	Emilia-Romagna	1		X
Tecnico commerciale - marketing	Lazio	1		X
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		X
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1	X	
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1		X
Tecnico commerciale-marketing	Molise	1		X
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	Toscana	1		X
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	1	X	
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA				
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico delle attività di vendita	Sardegna	0		

Competenze

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

Attività 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: Effettuare il controllo del piano delle vendite

Descrizione: Effettuare il controllo del piano delle vendite

Obiettivo: Effettuare il controllo del piano delle vendite

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.24.04.07 (ex ADA.25.224.725) - Programmazione e monitoraggio della rete di vendita diretti 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

Analisi previsionale dell'andamento del mercato
Elementi di marketing
Elementi di budgeting
Elementi di controllo di gestione
Strategie di vendita
Elementi di disciplina dei contratti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di valutazione performance staff di vendita
Applicare tecniche di analisi risultati di vendita
Applicare tecniche di time management
Applicare tecniche di monitoraggio piano di lavoro

Titolo: Effettuare la gestione del budget di area

Descrizione: Effettuare la gestione del budget di area

Obiettivo: Effettuare la gestione del budget di area

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Elementi di customer care
Normativa sul commercio di vendita al pubblico
Elementi di microeconomia
Elementi di contabilità aziendale
Elementi di gestione d'impresa
Elementi di budgeting
Tecniche promozionali

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di definizione obiettivi di vendita
Utilizzare modelli di gestione operativa attività commerciale

Applicare tecniche di definizione prezzi
Applicare tecniche di pianificazione delle attività
Applicare tecniche di budgeting
Utilizzare software gestione commerciale
Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione

Titolo: Effettuare un piano vendite territoriale

Descrizione: Effettuare un piano vendite territoriale

Obiettivo: Effettuare un piano vendite territoriale

Attività associate alla Competenza

Attività 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)

CONOSCENZE

Elementi di Merceologia
Elementi di marketing
Elementi di diritto commerciale
Sistema distributivo
Elementi di contrattualistica
Strategie di vendita
Elementi di contabilità commerciale
Elementi di tecnica commerciale

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di analisi andamento mercato
Utilizzare modelli di gestione operativa attività commerciale
Applicare tecniche di marketing operativo
Applicare tecniche di pianificazione delle attività
Applicare tecniche di benchmarking

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
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	Attività dei call center

