

## 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        |
| <b>RESPONSABILE RETE DI VENDITA</b>   | <b>Lombardia</b> | <b>1</b>   |     | <b>X</b> |
| 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   |          |
| <b>Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA</b>                                       |                  |            |     |          |
| 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 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

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            |

