Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Toscana

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
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 delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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 COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	1	X	
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	1	X	
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: Gestione delle relazioni interne/esterne all'azienda

Descrizione: Gestirele relazioni interne/esterne all'aziendain accordo con le policy aziendali e con le indicazioni della direzione aziendale

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Tecniche di relazioni pubblicheper condurre rapporti di collaborazione efficace con enti o rappresentanze di vario tipo
Tecniche di base per condurre indagini di mercato con riferimento alla specificità del settore
Tecniche di comunicazione interpersonale e commercialeper la gestione

efficace delle relazioni con i Clienti e con i collaboratori
Tecniche di analisi della concorrenza e benchmarketingper valutare le potenzialità dell'utilizzo di una precisa best practice in azienda
Nozioni e tecniche di leadership e di delegaal fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro
Elementi del marketing mix e del marketing planper la stesura del piano di promozione e vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rappresentarel'azienda nelle relazioni esterne, mantenendo rapporti con enti pubblici o rappresentanze di vario tipo, per instaurare un clima di reciproca collaborazione
Intrattenererapporti con la sede centrale, elaborando e sottoponendole proposte e richieste per revisioni e/o approvazioni
Valutarele 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
Analizzarela concorrenza, adottando, nel quadro delle politiche aziendali, le necessarie misure per contrastarla

Titolo: Assicurazione del livello dei sevizi di supporto alla vendita

Descrizione: Assicurareil livello dei servizi di supporto alla venditagarantendo la soddisfazione dei clienti e il rispetto degli obiettivi aziendali

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

Caratteristiche tecniche, fasce di prezzo e qualità delle gamme di prodotti offerti
Elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendaleper la supervisione, il coordinamento e la pianificazione del lavoro in squadra
Tecniche di comunicazione interpersonale e commercialeper la gestione efficace delle relazioni con i clienti e con i collaboratori
Metodi e tecniche di merchandising e presentazione dell'offerta commercialeper costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita
Elementi del marketing mix e del marketing planper la stesura del piano di promozione e vendita
Meccanismi operativi di coordinamentoper gestire le attività della squadra di lavoro
Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzinoin funzione dell'andamento delle vendite

ABILITÀ/CAPACITÀ

Assicurarei livelli di organico del personale per fornire il sostegno necessario all'attività di vendita
Assicurarela protezione dei beni e il controllo degli incassi secondo le disposizioni aziendali
Assicurareadeguate condizioni di sicurezza ed igiene nell'ambiente di vendita per favorire il comfort dei dipendenti e della clientela
Sovrintendereall'applicazione delle procedure aziendali relative a tutti i servizi di vendita, garantendo la qualità dei rapporti con l'utenza e dei servizi al Cliente
Assicurareun 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
Coordinarele azioni di controllo sulle differenze inventariali, programmando eventuali correttivi secondo le disposizioni aziendali

Titolo: Gestione del personale della filiale/negozio

Descrizione: Gestireil personale della filiale/negozioperseguendo l'impiego ottimale delle risorse affidate, nel rispetto delle logiche di efficienza

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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 e tecniche di direzione e organizzazione aziendaleper supervisionare, coordinare e pianificare il lavoro in squadra
Elementi di contrattualistica e di diritto del lavoroper pianificare correttamente mansioni, turni e ferie e la procedura amministrativa di assunzione/licenziamento e trasformazioni di contratto
Tecniche di comunicazione interpersonaleal fine di relazionarsi efficacemente con i colleghi
Sistemi e strumenti di lavoro incentivantiper motivare il personale e valutare le prestazioni e il potenziale dei collaboratori
Elementi e tecniche di leadership e di delegaal fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro
Tecniche di selezione del personaleal fine di condurre un processo di selezione coerente con le caratteristiche del profilo ricercato

ABILITÀ/CAPACITÀ

Collaborarealla selezione del personale al fine individuare i migliori candidati a ricoprire la posizione ricercata
Effettuarela valutazione e la supervisione di proposte di promozione e miglioramenti retributivi e la gestione degli esuberi del personale in servizio presso la filiale
Gestirei rapporti con le organizzazioni sindacali sulle tematiche di propria competenza, in stretta relazione con la direzione del personale
Organizzareil lavoro del personale nel rispetto della suddivisione dei ruoli e dei turni di lavoro
Suggerireattività formative per lo sviluppo professionale on the job in base alle indicazioni dell'impresa
Curaregli aspetti motivazionali e quelli riguardanti le relazioni tra il personale, in

collaborazione coni responsabili di reparto

Titolo: Coordinamento dei piani di merchandising e dei piani promozionali

Descrizione: Coordinarei piani di merchandising e i piani promozionalisecondo le direttive aziendali per assicurare il massimo delle vendite e dell'utile della filale/negozio

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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 commercialeper la gestione efficace delle relazioni con i collaboratori

Meccanismi operativi di coordinamentoper gestire le attività della squadra di lavoro
Tipologie di clienti, comportamenti di acquisto e mercato di riferimentoper leggere e decodificare i comportamenti di consumo dei Clienti
Tecniche di ascolto, di diagnosi e di consiglioper identificare al meglio le esigenze dei Clienti
Metodi e tecniche di merchandising e presentazione dell'offerta commercialeper costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita
Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro
Elementi del marketing mix e del marketing planper la stesura del piano di promozione e vendita
Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzinoin funzione dell'andamento delle vendite

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rivederesistematicamente i piani di merchandising controllando la definizione dei prezzi della merce e gestendone gli aggiornamenti secondo le direttive aziendali
Controllareil corretto andamento degli ordini e delle consegne e i livelli di immobilizzo della merce in relazione alle attività di vendita
Controllarela presentazione, la qualità, la rotazione e l'eventuale scadenza della merce, assicurando il corretto smaltimento della merce scaduta
Controllarel'andamento della domanda, trasmettendo i dati relativi ai responsabili degli acquisti
Informareadeguatamente e coordinare i responsabili di reparto in filiale utilizzando le riunioni di pianificazione delle attività promozionali
Stabilirecon 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
Coordinarei piani promozionali progettati sia a livello centrale, sia a livello di filiale, per analizzare i risultati dell'andamento delle vendite

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

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

Attività associate alla Competenza

Attivitá 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

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

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definiregli obiettivi commerciali e il budget della filiale/negozio verificando l'andamento con i dati consuntivi, e decidendo, se necessario, i relativi correttivi
Guidarela pianificazione delle vendite della filiale in collaborazione con i responsabili di reparto
Verificarei parametri relativi alla produttività e redditività per controllare costantemente l'andamento economico della filiale/negozio
Controllarel'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
Assicurarela corretta gestione delle spese operative, dei costi fissi e del volume

delle vendite nell'esercizio commerciale

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved