

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Toscana

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

Piemonte

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT

Puglia

Tecnico delle attività di vendita

Puglia

Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT

Toscana

Tecnico delle attività di vendita

Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI	Abruzzo	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	Liguria	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
Specialista degli scambi internazionali	Lombardia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Sicilia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	3	X	X	X
Tecnico della distribuzione commerciale	Umbria	3	X	X	X
GROSSISTA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Calabria	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Calabria	2	X	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	2	X	X	
responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Puglia	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Puglia	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Puglia	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Toscana	1		X	
Tecnico delle vendite	Umbria	2	X	X	
TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO	Veneto	1		X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Campania	0			

Competenze

Titolo: Assistenza post vendita

Descrizione: Assistere il cliente per le eventuali necessità conseguenti alla vendita, costituendo un punto di riferimento per la soluzione di eventuali problematiche e per la definizione di eventuali modifiche/integrazioni agli aspetti contrattuali

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Normative in materia di garanzia del prodotto, per assicurarne il rispetto da parte dell'azienda e delle terze parti coinvolte

Tecniche di fidelizzazione del cliente, per aumentare il grado di fedeltà all'azienda della clientela

Tecniche di analisi della soddisfazione del cliente, per verificare e se possibile aumentare il livello di soddisfazione della clientela

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare il rispetto delle previsioni di legge in materia di garanzia e tutela dei consumatori, anche da parte dei produttori o fornitori dei prodotti venduti

Consigliare al cliente operazioni di manutenzione o aggiornamento dei prodotti acquistati, per mantenere o migliorare il livello di prestazioni nel tempo

Aiutare il cliente in maniera efficace a risolvere le problematiche rilevate dopo la vendita, costituendo un punto di riferimento anche nei rapporti con eventuali terze parti coinvolte

Creare ed aggiornare il database dei clienti, conservando le informazioni rilevanti in maniera organizzata e con modalità che ne consentano una facile reperibilità

Titolo: Formulazione dell'offerta

Descrizione: Formulare un'offerta commerciale adeguata tecnicamente e competitiva sul piano economico, che definisca le caratteristiche, il prezzo, i tempi di consegna e le modalità di pagamento dei prodotti informatici individuati come i più adatti per rispondere all'

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio
Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

CONOSCENZE

Lingua inglese tecnica per comprendere l'eventuale documentazione tecnica in inglese
Caratteristiche tecniche e prestazioni delle componenti hardware e software da proporre, per specificarle in maniera puntuale ed approfondita nella formulazione dell'offerta
Listino prezzi ufficiale ed effettivamente praticabile delle componenti hardware e software da proporre, per fissare i prezzi dell'offerta, nell'ambito dei margini di manovra concessi, in modo tale da stimolare il cliente all'acquisto
Utilizzo evoluto dei principali pacchetti di office automation, per elaborare in tempi rapidi una offerta ben strutturata e con una forma grafica gradevole
Nozioni di diritto commerciale e tributario, per assicurare la conformità alle previsioni normative della formulazione dell'offerta
Normativa in materia di tutela dei consumatori, ivi compresa la legislazione relativa alla tutela della privacy e dei dati personali, per assicurarne il rispetto nella formulazione dell'offerta al cliente

ABILITÀ/CAPACITÀ

Migliorare l'aspetto e la veste grafica dell'offerta attraverso l'utilizzo evoluto di programmi di office automation e di presentazione grafica
Individuare i fattori chiave che influenzano il comportamento del cliente nella decisione di acquisto
Sottolineare nella formulazione dell'offerta i punti di forza (in termini di prezzo, qualità, servizio, ecc...) della propria proposta commerciale
Definire un livello di prezzo equo e commisurato alle aspettative del cliente, all'interno dei margini di manovra concessi
Scrivere un'offerta commerciale chiara, dettagliata e completa di tutti gli elementi previsti dalle varie normative vigenti

Titolo: Conclusione della vendita

Descrizione: Concludere la trattativa di vendita, esaminando con il cliente gli aspetti principali dell'offerta che necessitino di chiarimenti e negoziando gli aspetti contrattuali (prezzo, tempi di consegna, modalità di pagamento, etc.), nei limiti dei margini di aut

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta
Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

Tecniche di negoziazione, per ottenere il massimo risultato nella trattativa con il cliente

Normative in materia di credito al consumo, per formulare proposte di pagamento che rispettino le disposizioni legislative

Tecniche di ascolto e interpretazione dei bisogni del cliente, per facilitare una positiva conclusione della trattativa di vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Stabilire un rapporto di reciproca fiducia nell'ambito del processo negoziale

Comunicare in modo persuasivo le proprie argomentazioni al cliente

Comprendere le argomentazioni della controparte nella trattativa, per individuare le proposte più appropriate per una positiva conclusione

Gestire la relazione emotiva all'interno della trattativa in maniera efficace

Gestire gli episodi di conflitto o competizione in maniera non distruttiva, salvaguardando la qualità della relazione personale con il cliente

Gestire la negoziazione in maniera razionale, impostandola nei termini più

favorevoli per una positiva conclusione

Titolo: Analisi delle esigenze del cliente

Descrizione: Analizzare le esigenze ed i vincoli del cliente, per definire le caratteristiche ottimali della soluzione IT da proporre

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta
Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

CONOSCENZE

Tecniche di analisi delle organizzazioni e dei processi, per definire analiticamente i requisiti e gli obiettivi della soluzione informatica da proporre al cliente

Architettura dei sistemi di elaborazione elettronica per esaminare la situazione esistente e proporre nuove soluzioni

Architettura e caratteristiche dei sistemi operativi per esaminare la situazione esistente e proporre nuove soluzioni

Evoluzione dello stato dell'arte tecnologico nello sviluppo dei sistemi informativi, per valutare le possibili alternative anche in relazione ai prevedibili sviluppi delle tecnologie informatiche

Caratteristiche e prestazioni dei prodotti informatici in commercio nel segmento di mercato di riferimento, per consigliare il cliente nella scelta tra le varie alternative possibili

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare un modello complessivo dell'ipotesi di soluzione IT individuata a partire dall'analisi, da sottoporre alla approvazione del cliente
 Ascoltare il cliente comprendendo le intenzioni che stanno alla base della motivazione di acquisto
 Consigliare il cliente in merito alle soluzioni tecnologiche più appropriate per le sue esigenze
 Esaminare con il cliente gli obiettivi, i requisiti ed i vincoli del prodotto informatico da acquistare
 Analizzare con il cliente il contesto in cui si andrà ad inserire e le esigenze a cui intende rispondere il prodotto informatico da acquistare

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.4.6.0	Rappresentanti di commercio
3.3.4.2.0	Agenti di commercio
3.3.4.3.0	Agenti concessionari

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
68.11.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
46.12.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili liquidi e gassosi
46.12.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili solidi
46.12.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di minerali e metalli
46.13.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di legname

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.13.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pitture, vernici e lacche
46.13.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.14.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'industria e il commercio
46.14.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'edilizia
46.14.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine per ufficio, computer e apparecchiature per le comunicazioni
46.14.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di attrezzature agricole
46.14.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di navi e aeromobili
46.15.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature di riscaldamento, ventilazione e condizionamento domestico
46.17.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi
46.17.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di carne e prodotti a base di carne
46.17.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari e tabacchi
46.18.99	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti specifici vari n.c.a.
68.20.01	Affitto e gestione di terreni per telecomunicazioni propri o in locazione
68.20.02	Affitto e gestione di altri terreni ed edifici non residenziali, impianti e fabbriche propri o in locazione
35.40.00	Attività di servizi di intermediazione per l'energia elettrica e il gas naturale
43.60.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di costruzione specializzati

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.12.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.12.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.15.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri mobili e oggetti di arredamento per la casa
46.15.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli per la casa
46.15.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di ferramenta
46.16.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di tessuti per l'abbigliamento e l'arredamento
46.16.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti tessili per la casa e tappeti
46.16.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima e articoli simili
46.16.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli di abbigliamento e accessori per l'abbigliamento
46.16.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pellicce
46.16.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di calzature
46.16.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio
46.17.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pesce e prodotti a base di pesce
46.17.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di latte e prodotti lattiero-caseari
46.17.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari
46.17.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di bevande
46.18.11	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.12	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli medicali
46.18.13	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di profumi e articoli di profumeria
46.18.14	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia
46.18.21	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.18.22	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di biciclette
46.18.23	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altre attrezzature sportive
46.18.24	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di orologi e gioielli
46.18.25	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oggetti di bigiotteria
46.18.26	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature fotografiche e strumenti ottici
46.18.31	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di libri
46.18.32	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giornali e riviste
46.18.33	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli di cancelleria
46.18.41	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri
46.18.42	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri autoveicoli
46.18.43	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
46.18.44	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di motocicli
46.18.45	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli
46.18.46	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di materiale rotabile e di parti e accessori per materiale rotabile

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.50	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature audio e video
46.18.91	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rifiuti
46.18.92	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rivestimenti per pareti e per pavimenti
46.18.93	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di strumenti musicali
46.19.00	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso non specializzato
47.91.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di articoli di seconda mano
47.91.20	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di prodotti nuovi
47.92.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti alimentari e bevande
47.92.21	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.22	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.29	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di altri articoli di seconda mano
47.92.31	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.32	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.33	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di motocicli, parti e accessori di motocicli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.34	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di elettrodomestici e altri articoli per la casa, esclusi articoli di seconda mano

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.92.35	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti tessili, articoli di abbigliamento e calzature, esclusi articoli di seconda mano
47.92.36	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di cosmetici e di articoli di profumeria, esclusi articoli di seconda mano
47.92.39	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti nuovi n.c.a.
52.31.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di merci
52.32.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di passeggeri
53.30.00	Attività di servizi di intermediazione per attività postali e di corriere
55.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di alloggio
56.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di ristorazione
61.20.00	Attività di rivendita di telecomunicazioni e attività di servizi di intermediazione per telecomunicazioni
68.20.09	Affitto e gestione di beni immobili propri o in locazione n.c.a.
68.31.00	Attività di servizi di intermediazione per attività immobiliari
74.91.00	Attività di servizi di intermediazione e marketing di brevetti
77.51.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di automobili, autocaravan e rimorchi
77.52.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di altri beni materiali e beni immateriali non finanziari
82.40.09	Altre attività di servizi di intermediazione per servizi di supporto alle imprese n.c.a.
85.61.00	Attività di servizi di intermediazione per corsi e tutor
86.97.00	Attività di servizi di intermediazione per attività mediche, odontoiatriche e altri servizi per la salute umana
87.91.00	Attività di servizi di intermediazione per attività di assistenza residenziale

Codice Ateco	Titolo Ateco
95.40.00	Attività di servizi di intermediazione per la riparazione e la manutenzione di computer, beni per uso personale e per la casa, autoveicoli e motocicli
96.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi alla persona

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved