Tecnico specializzato in marketing - Vendite

SETTORE 24. Area comune

REPERTORIO - Sicilia

AdA associate alla Qualificazione

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 VENDITE	Lombardia
ESPERTO GESTIONE AREA COMMERCIALE	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

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

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
EXPORT MANAGER	Abruzzo	1		X
Tecnico del marketing	Basilicata	1	X	
Esperto commerciale-marketing	Campania	1	X	

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

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		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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		

Competenze

Titolo: Individuare e applicare strategie di marketing

Descrizione: Individuare e applicare strategie di marketing

Obiettivo: Individuare e applicare strategie di marketing

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: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

CONOSCENZE

Elementi di budget
Tecniche di marketing
Tecniche di comunicazione
Tecniche di pianificazione operativa

ABILITÀ/CAPACITÀ

Interfacciarsi con le funzioni aziendali coinvolte
Individuare le politiche di marketing mix
Interpretare gli esiti dell'analisi di mercato
Determinare il target dell?azione di marketing
Predisporre piani di marketing operativo

Titolo: Organizzare un piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

Descrizione: Organizzare un piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

Obiettivo: Organizzare un piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing

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: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

CONOSCENZE

Canali di distribuzione
Tecniche di vendita
Elementi di customer care

ABILITÀ/CAPACITÀ

Identificare l'organizzazione della rete di vendita e di distribuzione
Definire le strategie di vendita coerenti con gli obiettivi commerciali dell?impresa
Pianificare le attività pre/post vendita
Misurare l'efficacia delle azioni definite dalle politiche commerciali, in termini di analisi costi/benefici e di customer satisfaction

Titolo: Individuare e applicare strategie di miglioramento

Descrizione: Individuare e applicare strategie di miglioramento

Obiettivo: Individuare e applicare strategie di miglioramento

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Analisi e elaborazione dei dati anche tramite l?uso di strumenti ICT
Tecniche di monitoraggio, valutazione dei risultati e customer satisfaction
Elementi di miglioramento continuo

ABILITÀ/CAPACITÀ

Misurare il raggiungimento dei risultati attesi
Misurare l'avanzamento del piano di marketing
Comparare gli scostamenti dal piano e dagli obiettivi attesi
Delineare gli interventi correttivi

Titolo: Individuare e applicare strategie di analisi

Descrizione: Individuare e applicare strategie di analisi

Obiettivo: Individuare e applicare strategie di analisi

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: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

CONOSCENZE

Elementi di statistica applicata
Elementi di marketing
Software per la ricerca dei dati
Analisi di mercato e metodologie della ricerca sociale

ABILITÀ/CAPACITÀ

Pianificare le attività di raccolta/analisi/trattamento dei dati
Analizzare la realtà aziendale per definire le caratteristiche del mercato/prodotto
Identificare il mercato e il target di riferimento per la raccolta dei dati
Utilizzare tecnologie ICT

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
82.91.20	Agenzie di informazioni commerciali
82.20.00	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