

## Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita

 **SETTORE 24. Area comune**

REPERTORIO - Toscana

### 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
RESPONSABILE RETE DI VENDITA	Lombardia	1		X
ESPERTO GESTIONE AREA VENDITE	Lombardia	1		X
COORDINATORE PUNTI VENDITA	Lombardia	1		X
Tecnico commerciale-marketing	Molise	1		X
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Puglia	1	X	
Responsabile della gestione della lavorazione conto terzi	Toscana	1	X	
Responsabile dell'attuazione delle politiche commerciali e del coordinamento delle forze di vendita	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:** Gestione della trattativa commerciale

**Descrizione:** Concludere positivamente e perfezionare trattative commerciali coerenti con gli obiettivi aziendali 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: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)

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

Tecniche di vendita, di comunicazione e gestione dei colloqui, di argomentazione persuasiva  
Elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria  
Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting  
Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati  
Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione cliente

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto/servizio  
Interpretare le esigenze e preferenze del cliente agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita  
Individuare proposte di vendita alternative, utilizzando tecniche di negoziazione atte ad adeguare i desideri della clientela ai vincoli di prezzo e tecnico-strategici prefissati  
Suggerire sconti, omaggi, promozioni atti a concludere positivamente la trattativa  
Concordare e sottoscrivere i termini contrattuali della vendita (prezzo, quantitativo, consegna, modalità pagamento)

**Titolo:** Valutazione dell'andamento di mercato dei propri prodotti/servizi

**Descrizione:** Elaborare decisioni di sviluppo del business fondate su una attenta valutazione del mercato dei propri prodotti/servizi

Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Principali metodologie della ricerca di mercato: indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto  
Tecniche e strumenti per la rilevazione della customer satisfaction  
Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)

Organizzazione aziendale: sistema impresa, processo strategico, visione, missione, obiettivi, analisi strategica, fattori chiave di successo, pianificazione strategica

Tecniche per la qualità del servizio nei processi marketing-vendite: comportamenti professionali, indicatori

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti

Svolgere e coordinare ricerche sulla soddisfazione dei clienti

Presentare alla direzione dati significativi e proposte di sviluppo del business

Monitorare l'andamento delle vendite della concorrenza

## Titolo: Coordinamento della forza di vendita

**Descrizione:** Assicurare il conseguimento degli obiettivi di vendita fornendo supporto alla forza di vendita, gestendone gli organici ed il budget e verificandone le performance

### 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

Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita per definire organici e budget  
Tecniche di analisi economica e di budgeting per il calcolo della ripartizione degli investimenti  
Tecniche di empowerment e supporto alla motivazione di vendita  
Tecniche di valutazione del potenziale del personale di vendita

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Fornire piani d'azione (obiettivi in termini di fatturato) ed indicazioni operative alla forza di vendita  
Gestire gli organici della rete di vendita  
Verificare le performance della forza di vendita  
Gestire il budget destinato alle unità della forza di vendita  
Supportare lo sviluppo professionale della forza di vendita

### Titolo: Traduzione operativa della strategia commerciale

**Descrizione:** Interpretare operativamente la strategia commerciale valutando le adeguate tipologie di canale distributivo e di organizzazione della vendita in funzione delle caratteristiche del prodotto e delle modalità di approvvigionamento ed individuando le modalità

### Attività associate alla Competenza

## CONOSCENZE

Organizzazione aziendale: sistema impresa, processo strategico, visione, missione, obiettivi, analisi strategica, fattori chiave di successo, pianificazione strategica  
Principi relativi al ciclo di vita del prodotto: leve del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità)  
Tecniche di organizzazione e gestione rete vendita per focalizzare la strategia commerciale più adeguata  
Modelli e strumenti di marketing operativo: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale  
Sistemi di distribuzione: vendita in franchising

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti

Valutare la tipologia di canale distributivo, di organizzazione e diversificazione geografica della rete di vendita, tenendo conto delle modalità e dei termini di approvvigionamento

Individuare modalità di organizzazione, gestione e sviluppo del personale di vendita

Concepire modelli e strutture espositive per il display standard e promozionale dei prodotti/servizi offerti, utilizzando tecniche di trade marketing

## 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

