

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 desiderata 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

Fornirepiani d'azione (obiettivi in termini di fatturato) ed indicazioni operative alla forza di vendita
Gestiregli organici della rete di vendita
Verificarele performance della forza di vendita
Gestireil budget destinato alle unità della forza di vendita
Supportarelo sviluppo professionale della forza di vendita

Titolo: Traduzione operativa della strategia commerciale

Descrizione: Interpretareoperativamente la strategia commercialevalutando 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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved