

Tecnico delle attività di vendita

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Toscana

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

EFFETTUARE LA VENDITA DI UN PRODOTTO/SERVIZIO A DOMICILIO Lombardia

Tecnico delle attività di vendita Puglia

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
EFFETTUARE LA VENDITA DI UN PRODOTTO/SERVIZIO A DOMICILIO	Lombardia	2	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	2	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
PROMOTER	Lombardia	1		X
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA				
Sezione in aggiornamento				
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			Puglia	
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT			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
TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI	Abruzzo	3	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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	Toscana	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	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	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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	
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	
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 gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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	
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA					
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Campania	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.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo

all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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

Elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria per definire i termini contrattuali della vendita

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente

Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

Tecniche di vendita, di comunicazione, di gestione dei colloqui e di argomentazione persuasiva

ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare le esigenze e preferenze del cliente agendo tattiche di persuasione idonee al conseguimento dell'obiettivo di vendita

Adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima

valorizzazione del prodotto/servizio

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 resoconti, omaggi e promozioni, atti a concludere positivamente la trattativa

Concordare e sottoscrivere i termini contrattuali della vendita (prezzo, quantitativo, consegna, modalità di pagamento, ecc.)

Titolo: Elaborazione, interpretazione e presentazione dei dati di vendita

Descrizione: Fornire resoconti sugli andamenti delle vendite, desumendone i dati dalle fonti disponibili, identificando le tendenze rilevanti ai fini delle previsioni future e della revisione del piano di vendita

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

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

Modelli di customer care and satisfaction e tecniche di fidelizzazione del cliente

Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare dati di vendita secondo indicatori significativi ed interpretarli desumendone le tendenze di rilievo
Individuare gli elementi significativi delle attività di vendita da trasmettere in funzione di esigenze conoscitive e comparative emerse
Prevedere gli andamenti commerciali
Presentare alla direzione proposte di revisione della programmazione di vendita

Titolo: Gestione del contatto con il cliente

Descrizione: Incrementare i contatti con nuovi clienti e consolidare le relazioni commerciali con quelli già acquisiti avvalendosi delle tecniche di vendita e gestendo gli aspetti organizzativi della visita al cliente

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso: RA1: Predisporre l'organizzazione di vendite dirette presso il cliente di prodotti non alimentari, contattando e ricercando nuovi clienti in base alle aree e agli obiettivi di vendita assegnati, individuando e stabilendo contatti sul territorio anche in base alle caratteristiche dei prodotti da commercializzare
Ricerca e contatto di nuovi clienti
Studio delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare

Risultato atteso: RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

Tecniche di vendita, di comunicazione, di gestione dei colloqui e di argomentazione persuasiva

Elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie

Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della superficie di vendita (layout)

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Modulistica aziendale e software applicativi in uso per la predisposizione dei documenti amministrativi e di reporting

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

ABILITÀ/CAPACITÀ

Individuare le modalità del contatto più funzionali alle caratteristiche del cliente

Stabilire il primo contatto avvalendosi del supporto telemarketing, delle occasioni di contatto procurate partecipando ad eventi promozionali, fiere, presentazioni al pubblico, dimostrazioni del prodotto

Gestire gli aspetti logistico-organizzativi della visita al cliente

Adattare lo stile comunicativo alle caratteristiche ed esigenze del cliente

Fornire informazioni esaurienti e precise sul prodotto/servizio

Titolo: Identificazione del potenziale di vendita

Descrizione: Elaborare informazioni strutturate sul mercato di riferimento identificando i potenziali clienti

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Predisporre l'organizzazione di vendite dirette presso il cliente di prodotti non alimentari, contattando e ricercando nuovi clienti in base alle aree e agli obiettivi di vendita assegnati, individuando e stabilendo contatti sul territorio anche in base alle caratteristiche dei prodotti da commercializzare
Ricerca e contatto di nuovi clienti
Studio delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare

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

Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro
Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati
Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende
Elementi di metodologie delle ricerche di mercato per identificare nuovi potenziali clienti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Comprendere le dinamiche del mercato di riferimento
Rilevare input funzionali alla identificazione di nuovi clienti, partecipando a fiere ed eventi pubblici, relazionandosi con testimoni significativi, analizzando banche dati, consultando fonti informative
Interpretare i dati sulle propensioni all'acquisto dei consumatori, sulle performance di vendita del proprio prodotto, sul sistema di offerta della concorrenza

Titolo: Pianificazione delle azioni di vendita

Descrizione: Elaborare un piano di vendita coerente con gli obiettivi attesi e con il mandato della direzione commerciale

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.12 (ex ADA.18.211.677) - Dimostrazione e vendita diretta presso il cliente di prodotti non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Effettuare la vendita diretta al pubblico dei prodotti a partire dall'organizzazione dell'esposizione della merce, presentando una gamma di prodotti ai clienti ed illustrandone le caratteristiche, fornendo, eventualmente, una dimostrazione sul funzionamento e provvedendo all'emissione della ricevuta fiscale

Effettuazione di vendita diretta al pubblico di prodotti

Emissione della ricevuta fiscale

Eventuale prova di dimostrazione sul funzionamento del prodotto

Organizzazione dell'esposizione della merce e valorizzazione dei prodotti

Presentazione della gamma dei prodotti ai clienti ed illustrazione delle caratteristiche

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

Strutture organizzative, ruoli e processi dell'area commerciale delle aziende
Metodi e strumenti di pianificazione ed organizzazione del lavoro

Caratteristiche, funzioni e standard qualitativi dei prodotti commercializzati

Elementi base di marketing operativo: attività promozionali e pubblicitarie

Elementi di diritto commerciale e di legislazione tributaria

Tecniche di esposizione del prodotto (display) e di organizzazione della

superficie di vendita (layout)

Tipologie, segmentazioni e dinamiche di mercato e dei canali di distribuzione del prodotto

ABILITÀ/CAPACITÀ

Programmare gli interventi di vendita in funzione della tipologia di clientela e delle priorità predefinite

Segmentare la clientela potenziale del portafoglio assegnato riconoscendone le peculiarità distintive

Definire le priorità in funzione delle opportunità di profitto e dell'ottimizzazione dei costi di spostamento

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
5.1.2.5.1	Venditori a domicilio
5.1.3.2.0	Dimostratori e professioni assimilate

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.17.01	Agenti e rappresentanti di prodotti ortofrutticoli freschi, congelati e surgelati
46.17.02	Agenti e rappresentanti di carni fresche, congelate, surgelate, conservate e secche; salumi
46.17.03	Agenti e rappresentanti di latte, burro e formaggi

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.17.04	Agenti e rappresentanti di oli e grassi alimentari: olio d'oliva e di semi, margarina ed altri prodotti simili
46.17.05	Agenti e rappresentanti di bevande e prodotti simili
46.17.06	Agenti e rappresentanti di prodotti ittici freschi, congelati, surgelati e conservati e secchi
46.17.07	Agenti e rappresentanti di altri prodotti alimentari (incluse le uova e gli alimenti per gli animali domestici); tabacco
46.17.08	Procacciatori d'affari di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.09	Mediatori in prodotti alimentari, bevande e tabacco
45.11.02	Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita)
45.19.02	Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita)
45.31.02	Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli
45.40.12	Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori
45.40.22	Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori
46.12.01	Agenti e rappresentanti di carburanti, gpl, gas in bombole e simili; lubrificanti
46.12.02	Agenti e rappresentanti di combustibili solidi
46.12.03	Agenti e rappresentanti di minerali, metalli e prodotti semilavorati (esclusi i metalli preziosi)
46.12.04	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'industria
46.12.05	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'agricoltura (inclusi i fertilizzanti)
46.12.06	Procacciatori d'affari di combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.12.07	Mediatori in combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.13.01	Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.13.02	Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione (inclusi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari); vetro piano
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti similari (esclusi i condizionatori per uso domestico)
46.13.04	Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione
46.13.05	Mediatori in legname e materiali da costruzione
46.18.11	Agenti e rappresentanti di carta e cartone (esclusi gli imballaggi; articoli di cartoleria e cancelleria)
46.18.12	Agenti e rappresentanti di libri e altre pubblicazioni (inclusi i relativi abbonamenti)
46.18.13	Procacciatori d'affari di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.14	Mediatori in prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.21	Agenti e rappresentanti di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, materiale elettrico per uso domestico
46.18.22	Agenti e rappresentanti di apparecchi elettrodomestici
46.18.23	Procacciatori d'affari di prodotti di elettronica
46.18.24	Mediatori in prodotti di elettronica
46.18.31	Agenti e rappresentanti di prodotti farmaceutici; prodotti di erboristeria per uso medico
46.18.32	Agenti e rappresentanti di prodotti sanitari ed apparecchi medicali, chirurgici e ortopedici
46.18.33	Agenti e rappresentanti di prodotti di profumeria e di cosmetica (inclusi articoli per parrucchieri); prodotti di erboristeria per uso cosmetico
46.18.34	Procacciatori d'affari di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.35	Mediatori in prodotti farmaceutici e cosmetici

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.91	Agenti e rappresentanti di attrezzature sportive; biciclette
46.18.92	Agenti e rappresentanti di orologi, oggetti e metalli preziosi
46.18.93	Agenti e rappresentanti di articoli fotografici, ottici e prodotti simili; strumenti scientifici e per laboratori di analisi
46.18.94	Agenti e rappresentanti di saponi, detersivi, candele e prodotti simili
46.18.95	Agenti e rappresentanti di giocattoli
46.18.96	Agenti e rappresentanti di chincaglieria e bigiotteria
46.18.97	Agenti e rappresentanti di altri prodotti non alimentari nca (inclusi gli imballaggi e gli articoli antinfortunistici, antincendio e pubblicitari)
46.18.98	Procacciatori d'affari di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.99	Mediatori in attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.19.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.02	Procacciatori d'affari di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.03	Mediatori in vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.14.01	Agenti e rappresentanti di macchine, attrezzature ed impianti per l'industria ed il commercio; materiale e apparecchi elettrici ed elettronici per uso non domestico
46.14.02	Agenti e rappresentanti di macchine per costruzioni edili e stradali
46.14.03	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per ufficio
46.14.04	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per uso agricolo (inclusi i trattori)
46.14.05	Agenti e rappresentanti di navi, aeromobili e altri veicoli (esclusi autoveicoli, motocicli, ciclomotori e biciclette)
46.14.06	Procacciatori d'affari di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.07	Mediatori in macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer

Codice Ateco	Titolo Ateco
68.10.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
68.20.01	Locazione immobiliare di beni propri
68.20.02	Affitto di aziende
46.15.01	Agenti e rappresentanti di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.02	Agenti e rappresentanti di articoli di ferramenta e di bricolage
46.15.03	Agenti e rappresentanti di articoli casalinghi, porcellane, articoli in vetro eccetera
46.15.04	Agenti e rappresentanti di vernici, carte da parati, stucchi e cornici decorativi
46.15.05	Agenti e rappresentanti di mobili e oggetti di arredamento per la casa in canna, vimini, giunco, sughero, paglia; scope, spazzole, cesti e simili
46.15.06	Procacciatori d'affari di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.07	Mediatori in mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.16.01	Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento
46.16.02	Agenti e rappresentanti di pellicce
46.16.03	Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento (incluse merceria e passamaneria)
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.06	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.05	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.07	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuioe e materassi
46.16.08	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.09	Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.99.10	Commercio al dettaglio di prodotti vari, mediante l'intervento di un dimostratore o di un incaricato alla vendita (porta a porta)
47.99.20	Commercio effettuato per mezzo di distributori automatici
47.91.10	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato via internet
47.91.20	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato per televisione
47.91.30	Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto per corrispondenza, radio, telefono

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved