

Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione

 **SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)**

REPERTORIO - Sardegna

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico commerciale delle vendite	Campania
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio
Capo Reparto di ipermercato	Liguria
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico per la gestione del reparto nella GDO	Basilicata	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Calabria	2	X	X
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	2	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	2	X	X
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	2	X	X
Capo Reparto di ipermercato	Liguria	2	X	X
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	2	X	X
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia	2	X	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	1		X
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Calabria	1		X
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	1	X	
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	1	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	1	X	
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Toscana	1		X
Tecnico della gestione del punto vendita	Umbria	1		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE (HANDELSFACHKRAFT FÜR DEN VERKAUF)	Provincia autonoma di Bolzano	0		
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE (SPEZIALISIERTE FACHKRAFT FÜR DEN VERKAUF)	Provincia autonoma di Bolzano	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

Titolo: Gestione economica del reparto e controllo dei risultati di vendita

Descrizione: Gestire il budget di reparto e il controllo dei risultati di vendita al fine di individuare i fattori determinanti dell'andamento economico e prospettando interventi di miglioramento

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

CONOSCENZE

Layout e tecnologia degli impianti di refrigerazione
normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori
principi di informatica per i sistemi di controllo e collaudo di impianti termo - idraulici

Principali tipologie di impianti termici a fonti rinnovabili

Strategie commerciali dell'impresa e gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie;

Metodi e tecniche di analisi degli andamenti di vendita al fine di ottimizzare la vendita di prodotti in linea con le esigenze aziendali;

Principali tecniche di budgeting per la corretta stesura e gestione dei budget e dei piani economici;

Funzioni, caratteristiche e logiche dei sistemi di pianificazione e controllo di gestione;

Elementi di economia e tecnica aziendale per gestire con criteri di efficacia/efficienza il reparto;
Standard e format aziendali per la redazione di report e documentazione ad uso interno

ABILITÀ/CAPACITÀ

Elaborare la reportistica da fornire alla direzione per il monitoraggio del budget aziendale.

Ridefinire i piani di vendita in relazione agli scostamenti rilevati ed in previsione al prevedibile andamento delle richieste.

Monitorare l'andamento delle vendite analizzando gli scostamenti tra previsione e consuntivo.

Ottimizzare tempi e modalità di impiego delle risorse.

Tradurre esigenze di disponibilità dei prodotti richiesti adeguando politiche di approvvigionamento e rifornimento.

Titolo: Partecipazione alla costruzione e presentazione dell'offerta

Descrizione: Partecipare alla costruzione e presentazione dell'offerta secondo le direttive aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite

Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

CONOSCENZE

Tecniche di comunicazione organizzativa
Tecniche di pianificazione delle fasi di lavoro e di pulizia e riordino degli spazi di lavoro
Tecniche di ascolto, di diagnosi e di consiglio per identificare al meglio le esigenze dei clienti;
Tipologie e caratteristiche dei principali macchinari, strumenti e componenti di impianti termoidraulici
Tecniche di analisi della concorrenza e benchmarking per valutare le potenzialità dell'utilizzo di una precisa best practice in azienda;
Principali tecniche di marketing e vendita per la stesura del piano promozionale;
Metodi e tecniche di costruzione e presentazione dell'offerta commerciale per costruire un'offerta ampia e diversificata delle gamme dei prodotti in vendita;
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP;
normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Concorrere a elaborare l'offerta e a definire le gamme dei prodotti, i prezzi, l'allestimento e il balisage relativa al proprio reparto, tenendo conto delle aspettative dei Clienti, dei consigli della centrale acquisti e dei prodotti a disposizione;
Monitorare la concorrenza e le osservazioni dei Clienti, al fine di informare la direzione sull'evoluzione delle tendenze di vendita;
Supportare gli addetti vendita a valorizzare i prodotti offerti e a migliorare continuamente il balisage e l'eventuale materiale informativo di vendita dei prodotti;
Organizzare le operazioni commerciali con la collaborazione degli addetti vendita (ordini, layout, rifornimento, ecc.) seguendone il coordinamento;
Raccogliere le informazioni tecniche presso i fornitori utili alla costruzione migliore dell'offerta;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Titolo: Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Descrizione: Effettuare l'adeguata pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra perseguendo l'impiego ottimale delle risorse affidate, nel rispetto delle logiche di efficienza

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

Elementi e tecniche di direzione e organizzazione aziendale per coordinare e pianificare il lavoro in squadra;

Gamma dei prodotti venduti, caratteristiche, provenienza e deperibilità dei prodotti in base alle diverse tipologie;

Tecniche di leadership e di delega al fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro;

Metodi e tecniche di trasferimento di informazioni e know how ai fini dell'aggiornamento del personale;

Elementi e tecniche di analisi del lavoro e delle competenze per la rilevazione dei bisogni di formazione;

Sistemi e strumenti di lavoro incentivanti per motivare il personale e valutare le prestazioni e il potenziale dei collaboratori;

Tecniche di comunicazione interpersonale per la gestione efficace delle relazioni con i colleghi;

Elementi base di contrattualistica e diritto del lavoro per pianificare l'organizzazione del lavoro;

Regole e procedure aziendali per realizzare l'affiancamento del personale neo

assunto;

Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare metodi e tecniche di valutazione delle caratteristiche, qualità e competenze del personale.

Individuare ed implementare le leve motivazionali efficaci a valorizzare il personale.

Trasferire contenuti professionali ed organizzativi mediante programmazione e svolgimento di periodiche azioni formative;

Stabilire organico e turni di lavoro del personale per una efficace erogazione dei servizi.

Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

Titolo: Controllo degli stock, della rotazione delle scorte e del flusso delle merci

Descrizione: Curare il controllo degli stock, la rotazione delle scorte e il flusso delle merci da destinare alla vendita al fine di ottimizzarne al meglio la gestione del reparto

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce

Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi
Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite
Ricerca e selezione fornitori
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

CONOSCENZE

Metodi e tecniche di approntamento di macchinari, strumenti e impianti termoidraulici
Elementi di disegno tecnico: scale di rappresentazione, particolari e complessivi di impianto termoidraulici, idro-sanitari, etc.
Capitolati, listini prezzi e tariffari di categoria, prontuario opere edili
Unità di montaggio, di misura e di collaudo
Tecniche di montaggio di apparecchiature termiche e idro-sanitarie
Normative di sicurezza, igiene, salvaguardia ambientale di settore
Principali terminologie tecniche di settore anche in lingua comunitaria
Processi e cicli di lavoro dell'installazione e manutenzione di impianti termoidraulici
Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Controllare la corretta esecuzione delle operazioni di scarico e trasferimento e dell'immagazzinamento dei prodotti, verificando il rispetto delle condizioni di sicurezza e di corretto impiego delle attrezzature logistiche;
Assicurare la corretta applicazione delle procedure di controllo quantitativo (conformità rispetto all'ordinativo) e qualitativo (verifica delle scadenze e del rispetto degli standard di qualità) dei prodotti e verificare possibili prodotti non conformi d
Verificare la corretta esecuzione della rotazione delle scorte al fine di controllare la salubrità dei prodotti in vendita;
Controllare la corretta esecuzione delle operazioni formali relative alla ricezione dei prodotti e alla registrazione delle merci in arrivo;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracc

Titolo: Programmazione e realizzazione degli ordini e degli approvvigionamenti

Descrizione: Effettuare gli ordini e gli approvvigionamenti rispettando gli standard di qualità e in coerenza con i parametri e i piani commerciali aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

Elementi di informatica per i sistemi di controllo e collaudo di impianti termoidraulici

Norme antinfortunistiche da rispettare nella fase di installazione e

manutenzione di impianti termoidraulici e norme di riferimento previste da UNI e CIG, leggi e regolamenti nazionali per l'installazione di impianti termoidraulici

Sistemi di distribuzione e controllo dei fluidi

Principali tipologie di impianti termoidraulici e idrosanitari e loro componenti
Strumenti di lavoro e attrezzature per la verifica e il controllo di impianti
installazione di impianti termoidraulici
Tecniche di lavorazione, adattamento, assemblaggio di tubi di acciaio, di rame,
di materiale plastico

ABILITÀ/CAPACITÀ

Assicurare il mantenimento delle riserve nel rispetto delle procedure, delle norme in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e di qualità dello stoccaggio;
Gestire direttamente il processo di coordinamento degli acquisti, qualora tale funzione non sia svolta direttamente dalla sede centrale, contattando i fornitori ed effettuando in modo tempestivo gli ordini secondo le modalità aziendali;
Registrare i fabbisogni relativi ai prodotti mancanti all'interno del reparto di competenza con la collaborazione degli addetti vendite;
Partecipare alla selezione degli assortimenti del proprio reparto o fornire indicazioni alla direzione centrale;
Assicurare tutte le azioni utili per la fornitura ottimale dei reparti;
Coordinare le svalorizzazioni entro il budget concesso per le linee merceologiche di competenza;
Provvedere all'adeguamento alla Normativa HACCP per quanto riguarda: igiene e sicurezza dei prodotti destinati all'alimentazione; implementazione e monitoraggio del sistema HACCP; normativa per la sicurezza alimentare (controlli, certificazione e rintracciabilità)

Codici ISTAT CP2011 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.10	Ipermercati
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari