Capo delle vendite EPS

Commercio | Marketing

Il capo e la capo delle vendite gestiscono e controllano le attività legate alla vendita in tutti i settori dell'azienda. Sono responsabili della promozione e della distribuzione di prodotti e servizi e, inoltre, elaborano e applicano concetti di pianificazione e di vendita sulla base degli obiettivi aziendali. Possono specializzarsi in gestione delle vendite o in Key Account Management.

Attività

Gestione delle vendite

- sviluppare strategie e programmi di distribuzione e di commercializzazione dei prodotti in linea con gli obiettivi dell'azienda
- definire gli obiettivi di vendita in base alle linee guida definite dall'azienda ed elaborare tecniche di controllo delle vendite
- stabilire un budget di vendita e gestire l'intero processo di offerta, dalla redazione alle trattative finali
- determinare il ruolo del team di vendita nelle campagne pubblicitarie e nelle attività promozionali previste dal calendario

Key Account Manager

- collaborare a stretto contatto con i clienti chiave dell'azienda e fornire loro assistenza
- mantenere i contatti con i partner commerciali e instaurare nuovi partenariati strategici
- elaborare strategie per fidelizzare la clientela
- valutare le relazioni con la clientela chiave per perfezionare le prestazioni di mercato e i processi interni all'azienda

Gestione del team di vendita

- reclutare, formare e gestire gli specialisti e le specialiste in vendita, nonché presentare le persone neoassunte alla clientela
- organizzare turni e compiti dei collaboratori e delle collaboratrici, fornire loro sostegno, nonché valutarne le prestazioni
- convocare il personale di vendita per presentare i nuovi prodotti dell'azienda e informarlo su quelli della concorrenza, nonché presentare i risultati ottenuti e gli obiettivi da raggiungere

Amministrazione

- elaborare ed esaminare i dati statistici sulle vendite, interpretare i risultati e proporre nuove strategie
- organizzare e gestire il budget
- prendere decisioni sulle campagne pubblicitarie e sui prodotti tenendo conto delle tendenze di mercato e delle esigenze della clientela
- partecipare regolarmente alle riunioni con gli altri reparti dell'azienda per coordinare la produzione, gli acquisti, la pubblicità, le finanze e le vendite

Condizioni di lavoro

I capi e le cape delle vendite lavorano in ufficio, ma devono anche spostarsi per incontrare rappresentanti commerciali e clienti. Hanno orari di lavoro generalmente regolari, che possono però diventare irregolari a seconda delle disponibilità della clientela, durante alcune fasi di progetto o in occasione di trattative importanti.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego in aziende che vendono prodotti appartenenti a ogni settore, come alimentazione, abbigliamento, metalmeccanica o industria farmaceutica. Ricoprono una funzione dirigenziale all'interno dell'azienda e sono spesso membri degli organi direttivi.

Attitudini e interessi

Attitudini

- Attitudine a dirigere e a gestire un team
- Attitudine a negoziare
- Capacità di analisi
- Spirito decisionale
- Senso commerciale
- Spirito innovativo
- Capacità di pianificazione e organizzazione

Interessi

- Consigliare
- Dirigere e assumersi delle responsabilità
- Avere a che fare con cifre e numeri

Formazione

Questa formazione è generalmente modulare e si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. Le condizioni di ammissione figurano nel regolamento d'esame della SEFRI.

Corsi di formazione

Tutte le offerte

https://www.orientamento.ch/it/ricerca/formazioni?profession=128362

Formazione continua

Corso

Corsi di formazione continua offerti dalle associazioni professionali, ad esempio **Swiss Marketing** ↗

https://swissmarketing.ch/it/education-it/

Scuola specializzata superiore

Economista aziendale SSS

https://www.orientamento.ch/it/professioni/economista-aziendale-sss

Scuola universitaria

Bachelor in **gestione aziendale**
https://www.orientamento.ch/it/indirizzi-di-studio/gestione-aziendale

Professioni simili

Professione
Capo del marketing EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/capo-del-marketing-eps

Professione
Manager nel commercio al dettaglio EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/manager-nel-commercio-al-dettaglio-eps

Professione
Responsabile degli acquisti EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/responsabile-degli-acquisti-eps

Professione
Responsabile del commercio estero EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/responsabile-del-commercio-estero-eps

Professione
Capo del marketing EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/capo-del-marketing-eps

Professione
Supply Chain Manager EPS
https://www.orientamento.ch/it/professioni/supply-chain-manager-eps

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

0.613.31.0

Link utili

Suxxess
https://suxxess.org/it/Studenti/Capo-delle-vendite#:~:text=Capo%20delle%20vendite.,Fiera%20di%20Basilea
Associazione promotrice svizzera per l’esame professionale superiore di capo delle vendite

Sales Swiss
https://sales.swiss/fr/
Associazione svizzera dei venditori e delle venditrici (in francese e tedesco)

Swiss Marketing
https://swissmarketing.ch/it/
Associazione professionale e di categoria per gli specialisti in ambito di marketing e vendite

Basi legali
https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84352