

Descrizione

L'agente tecnico-commerciale fa da tramite tra la produzione dei prodotti e la loro distribuzione sul mercato. A seconda delle dimensioni dell'azienda in cui lavora, si occupa della logistica (produzione e distribuzione) e delle risorse umane (consulenza in materia di assunzioni, formazione e gestione di un team). Si assicura che i prodotti siano competitivi e che gli strumenti di produzione funzionino bene.

I suoi compiti principali possono essere così descritti:

Pianificazione e organizzazione

- osservare l'evoluzione del mercato e i nuovi prodotti, la politica dei prezzi, cosa piace ai consumatori e alle consumatrici e la situazione economica; proporre prodotti e servizi competitivi in base all'evoluzione di mercato
- dare consigli su come assumere personale, formarlo, motivarlo e coinvolgerlo al meglio nei vari siti di produzione
- calcolare la produttività e l'efficacia delle catene di produzione e trovare soluzioni in caso di problemi o di basso rendimento
- conoscere i bisogni dei consumatori e delle consumatrici; contattare regolarmente la clientela, per telefono o di persona, e informare sulle promozioni e sulle novità

Realizzazione e controllo

- negoziare i contratti tra fornitori e acquirenti e garantire il servizio post-vendita
- usare i mezzi di persuasione più adatti: materiale di presentazione, visite personalizzate, dimostrazioni, ecc.
- testare l'efficacia dei diversi strumenti di produzione, confrontarli e dare consigli ai responsabili e alle responsabili degli acquisti durante le gare d'appalto
- organizzare e ottimizzare l'impegno delle linee di produzione e della forza lavoro; trovare soluzioni in caso di ordini di grandi dimensioni, come l'introduzione del lavoro a turni, l'assunzione di personale aggiuntivo o il ricorso a subappaltatori, ecc.
- gestire tutta la catena logistica, dal ricevimento alla spedizione delle merci, passando per lo stoccaggio, l'imballaggio, la spedizione e il trasporto
- garantire la qualità della produzione effettuando controlli regolari e trovando rapidamente soluzioni in caso di guasti.
- adottare le misure appropriate per prevenire gli incidenti e rispettare l'ambiente

Formazione

La formazione si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. La preparazione agli esami federali avviene in genere tramite corsi serali, diurni o settimanali, organizzati dalle associazioni professionali, da scuole e altri enti pubblici e privati. È però anche possibile prepararsi privatamente.

Luogo: Camorino (TI)

Durata: 3-4 semestri. Metà delle ore sono offerte come formazione a distanza

Materie d'esame:

- supply chain management
- marketing e vendita
- management del personale
- economia finanziaria
- gestione aziendale
- diritto ed economia politica
- case study integrato
- metodologia decisionale e di risoluzione dei problemi

Maggiori informazioni sulla formazione a Camorino: www.orientamento.ch/scuole

Altre offerte di formazione in Svizzera: www.orientamento.ch/scuole

Al termine della formazione, superati gli esami federali finali, si ottiene l'attestato professionale federale (APF) di

AGENTE TECNICO-COMMERCIALE

Requisiti

Ammissione all'esame professionale federale:

- attestato federale di capacità (AFC) o titolo equivalente e almeno 3 anni di pratica professionale in ambito tecnico-artigianale dal conseguimento del diploma
- oppure certificato federale di formazione pratica (CFP) o titolo equivalente e almeno 5 anni di pratica professionale in ambito tecnico-artigianale dal conseguimento del diploma

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a lavorare in gruppo
- Capacità di analisi
- Spirito d'iniziativa
- Buona memoria
- Attitudine a negoziare
- Senso commerciale
- Disponibilità agli spostamenti frequenti

Condizioni di lavoro

Gli agenti tecnico-commerciali e le agenti tecnico-commerciali sono quadri aziendali di livello medio, polivalenti e flessibili. Lavorano in piccole, medie e grandi aziende di diversi settori economici (industria, artigianato, amministrazione, servizi). Le dimensioni dell'azienda e il settore economico determinano l'estensione delle loro funzioni. In generale, fanno da intermediari o da rappresentanti e collaborano con i responsabili e le responsabili del marketing e della produzione. Si spostano spesso per incontrare clienti e di conseguenza il loro orario di lavoro può essere irregolare.

Perfezionamento

- esame per conseguire l'attestato professionale federale (APF) di specialista d'approvvigionamento, di specialista in vendita, di specialista in marketing o di specialista farmaceutico/a
- esame professionale superiore (EPS) per conseguire il titolo di responsabile degli acquisti, di capo del marketing o di capo delle vendite
- scuola universitaria professionale (SUP) per conseguire un bachelor in economia aziendale
- ecc.

Altre offerte di formazione continua su:
www.orientamento.ch/perfezionamento

Professioni affini

- Commerciante agrario SSS/Commerciante agraria SSS
- Specialista d'approvvigionamento (APF)/Specialista d'approvvigionamento (APF)
- Specialista farmaceutico (APF)/Specialista farmaceutica (APF)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)
- Tecnico SSS di processo/Tecnica SSS di processo

Indirizzi

Anavant
Société suisse des cadres techniques
Case Postale
5401 Baden
Telefono: +41 44 552 01 50
<https://www.anavant.ch>

Anavant
Società svizzera dei quadri tecnici
Responsabile per gli esami
Roland Hänni
Postfach 1593
8048 Zurigo 48
Telefono: 044 552 01 50
<http://www.anavant.ch>