

Descrizione

Il capo e la capo delle vendite si occupa della gestione e del controllo delle attività legate alla vendita in tutti i settori dell'azienda in cui lavora, sia interni, sia esterni. Responsabile della promozione e della distribuzione di prodotti e servizi, elabora e mette in pratica, in collaborazione con altri capiservizio, i concetti di pianificazione e di vendita sulla base degli obiettivi dell'azienda, allestisce statistiche e studi di mercato.

Le sue attività principali possono essere così descritte:

Progettazione e organizzazione delle vendite

- sviluppare un concetto e un programma di distribuzione dei prodotti in linea con gli obiettivi dell'azienda;
- specificare gli obiettivi di vendita in base alle linee guida definite dal datore di lavoro e realizzare delle tecniche di controllo delle vendite;
- stabilire un budget di vendita fissando la cifra da raggiungere;
- determinare il ruolo del team di vendita nelle campagne pubblicitarie e nelle attività promozionali previste dal calendario;

Formazione e guida del team di vendita

- reclutare, formare e gestire gli specialisti delle vendite;
- organizzare i turni dei nuovi assunti e accompagnarli per presentarli ai clienti;
- visitare regolarmente il personale di vendita, consigliare e sostenere le sue attività per verificare che i clienti interessati ai prodotti siano stati contattati;
- convocare il personale di vendita per presentare i nuovi prodotti dell'azienda e informarlo sui prodotti della concorrenza;
- monitorare la realizzazione della cifra d'affari degli specialisti di vendita nei reparti interni (prodotti) ed esterni (Clienti);
- informare periodicamente e regolarmente il team di vendita sui risultati ottenuti e sugli obiettivi da raggiungere;

Amministrazione e gestione

- esaminare i dati statistici sulle vendite, interpretare i risultati e proporre nuove strategie;
- organizzare e gestire il budget per pubblicità, promozioni, ecc.;
- prendere decisioni sulle campagne pubblicitarie;
- ricercare e assicurarsi i clienti più importanti;
- partecipare regolarmente alle riunioni con gli altri reparti dell'azienda per coordinare la produzione, gli acquisti, la pubblicità, la finanza e le vendite.

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: In Ticino i corsi di formazione sono organizzati dalla scuola [PNL Evolution di Gravesano](#). I corsi si tengono online o in sede a Gravesano.

Per informazioni sulla formazione a livello svizzero, si veda: www.orientamento.ch/scuole
Durata: 2 anni (693 ore/lezione, giovedì sera dalle 19.00 alle 22:30).

Programma di formazione:

- business leadership and communication skills – competenze sociale;
- sale director skills – competenza metodica;
- simulazione d'esame;
- studio personale.

Al termine della formazione, superati gli esami professionali superiori (EPS), si ottiene il diploma federale di CAPO DELLE VENDITE DIPL.

Requisiti

Ammissione agli esami professionali superiori

- attestato federale di capacità (AFC) nel settore della vendita o del commercio, o diploma di una scuola di commercio o specializzata, o maturità liceale + 6 anni di pratica professionale nel campo della vendita, di cui almeno 3 a livello dirigenziale;
- oppure attestato professionale federale (APF) nel settore specifico, o esame professionale superiore (EPS), o diploma di una scuola specializzata superiore o di una scuola universitaria professionale o di una scuola universitaria + 3 anni di pratica professionale nella vendita a livello dirigenziale e/o di responsabilità nel campo delle vendite.

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a dirigere e a gestire un gruppo
- Capacità di analisi
- Spirito d'iniziativa
- Attitudine a negoziare
- Facilità di contatto
- Facilità per le lingue
- Aspetto curato

Condizioni di lavoro

La carica di capo delle vendite rappresenta il culmine della carriera nel settore della vendita. I capi delle vendite sono quindi membri degli organi direttivi dell'azienda in cui lavorano e collaborano con i capi di marketing. Dirigono uno staff formato da vari quadri aziendali. Le loro funzioni li situano al centro di una rete di relazioni che comprendono diversi partner e tutti gli ingranaggi economici della società. Gli orari di lavoro possono essere irregolari, a seconda delle disponibilità della clientela. Devono spostarsi di frequente per incontri con rappresentanti commerciali e visite alla clientela dell'azienda..

Perfezionamento

- corsi e seminari di approfondimento professionale (pubblicità, comunicazione, economia, management, marketing, ecc.) organizzati dalle associazioni professionali di categoria, da istituti di formazione privati, ecc.;
- esame professionale superiore (EPS) per ottenere il diploma federale di capo del marketing o di manager nel commercio al dettaglio.

Altre offerte di formazione continua su:

<http://www.orientamento.ch/perfezionamento>

Professioni affini

- Capo di marketing dipl. (EPS)/Capo di marketing dipl. (EPS)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)

Indirizzi

PNL Evolution
Via al Fiume 1
6929 Gravesano
Telefono: 079 324 29 86
<http://www.pnlevolution.com>

suxxess.org ag
Langwiesersstrasse 30
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 534 66 00
<https://www.suxxess.org>

Swiss Marketing
Langwiesstrasse 30
8050 Zurigo 50
Telefono: 044 914 44 44
<http://www.swissmarketing.ch/it/>

Swiss Marketing Ticino
Via Linoleum 7
6512 Giubiasco
Telefono: 091 850 05 45
<http://www.swissmarketing.ch/it/club-ticino/>