

Descrizione

Lo specialista e la specialista in vendita si occupano della pianificazione, dell'organizzazione e del controllo delle vendite. Applicano gli strumenti di marketing definiti con gli specialisti di marketing (politica pubblicitaria, promozione e distribuzione, statistiche, ecc), nell'intento di realizzare la miglior cifra d'affari rispetto alle capacità del mercato.

In qualità di specialisti del servizio esterno prendono contatto e visitano la clientela allo scopo di presentare i prodotti e i servizi dell'azienda. Al fine di esercitare al meglio la loro professione essi devono avvalersi di un'ottima organizzazione e conoscere perfettamente i prodotti rappresentati. La professione comprende due specializzazioni: servizio interno, servizio esterno.

Le loro principali attività possono essere così descritte:

servizio interno

- preparare e definire un concetto globale di conduzione delle vendite, sulla base di obiettivi predefiniti e di modalità di vendita;
- organizzare una politica di distribuzione privilegiando i canali di vendita e di commercializzazione;
- preparare campioni e dossier di presentazione per il servizio esterno e coordinare le iniziative di commercializzazione;
- occuparsi regolarmente dei clienti più importanti in collaborazione con gli specialisti di vendita;
- programmare, organizzare e realizzare campagne pubblicitarie (opuscoli, manifesti, spot pubblicitari, conferenze stampa, ecc.) in collaborazione con specialisti della comunicazione e del marketing;
- esaminare i dati statistici delle vendite, interpretarli e fare delle previsioni;

servizio esterno

- attivare campagne di acquisizione di nuovi clienti;
- aggiornare lo schedario della clientela completandolo di osservazioni utili;
- pianificare l'attività, stabilire gli appuntamenti con i clienti, partecipare a fiere ed esposizioni;
- partecipare a sedute informative e di pianificazione con la direzione dell'azienda;
- presentarsi alla clientela, mostrare il prodotto ed illustrarne le qualità, negoziare, registrare le ordinazioni e concludere i contratti di vendita;
- inviare regolarmente documentazione, prospetti, campioni, listini dei prezzi, ecc. per aggiornare i clienti sull'evoluzione del prodotto;
- redigere rapporti delle visite e assicurarsi che le ordinazioni siano correttamente evase;
- esaminare attentamente le reclamazioni, e trovare soluzioni soddisfacenti.

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 o privati; è anche possibile prepararsi privatamente.

In Ticino, corsi di preparazione agli esami federali vengono organizzati dalla Swiss Management School di Breganzona.

Durata: 1,5 anni per un totale di 370 ore/lezione (due sere per settimana; alcune lezioni si svolgono il sabato).

Materie d'insegnamento: economia aziendale, contabilità, dai fondamenti di diritto alle ricerche di mercato, strategia di marketing, distribuzione, vendita e promozione vendite, comunicazione integrata, relazioni pubbliche, gestione eventi e tecniche di presentazione, comunicazione cross-mediale, coordinazione con specialisti esterni, pianificazione di campagne digitali, analisi di mercato, consapevolezza del proprio ruolo, conoscenza delle tecniche di lavoro efficaci.

Al termine della formazione, superati gli esami finali, si ottiene l'attestato professionale federale (APF) di SPECIALISTA IN VENDITA con menzione della specializzazione.

(Regolamento federale d'esame del 13 gennaio 2009)

Requisiti

Ammissione all'esame professionale federale

- attestato federale di capacità (AFC), diploma di scuola media di commercio, diploma di scuola media specializzata, di almeno 3 anni o certificato di maturità, di scuola specializzata superiore, di scuola universitaria professionale o di università e 2 anni di esperienza professionale negli ambiti della vendita, del marketing, delle relazioni pubbliche o della pubblicità/comunicazione, oppure
- altri titoli e 3 anni di pratica professionale nell'ambito

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Senso commerciale
- Attitudine a lavorare in modo indipendente
- Disponibilità agli spostamenti frequenti
- Facilità di contatto
- Facilità d'espressione
- Aspetto curato

Condizioni di lavoro

Lo specialista e la specialista in vendita al servizio interno, lavorano soprattutto in ufficio. Collaborano con altri professionisti aziendali (specialisti in relazioni pubbliche, pianificatori di comunicazione, specialisti in marketing, ecc.) o con specialisti esterni alla ditta (grafici, ecc.).

Gli orari di lavoro sono in principio regolari.

Lo specialista e la specialista in vendita al servizio esterno si spostano molto. Generalmente lavorano da soli e si spostano giornalmente per visitare i propri clienti (da 4 a 6 volte al giorno a seconda dei settori). Gli orari molto irregolari possono richiedere la presenza sul lavoro anche di sera.

Perfezionamento

- corsi e seminari di approfondimento professionale (pubblicità, comunicazione, economia, management, marketing, ecc.) organizzati dalle associazioni professionali (Swiss Marketing, KRM Management Consulting, ecc.);
- formazione continua: riunioni, conferenze e dibattiti dedicati alla vendita;
- esame per conseguire l'attestato professionale federale (APF) di specialista in marketing, specialista della comunicazione, specialista del commercio al dettaglio, specialista d'approvvigionamento;
- esame professionale superiore (EPS) per conseguire il diploma federale di capo/a di marketing dipl., di capo/a di vendita dipl., di manager nel commercio al dettaglio dipl. o di responsabile degli acquisti dipl.

Altre offerte di formazione continua su:

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

Professioni affini

- Capo delle vendite dipl. (EPS)/Capa delle vendite dipl. (EPS)
- Consulente di vendita d'automobili (APF)/Consulente di vendita d'automobili (APF)
- Specialista farmaceutico (APF)/Specialista farmaceutica (APF)
- Specialista d'approvvigionamento (APF)/Specialista d'approvvigionamento (APF)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Agente tecnico commerciale (APF)/Agente tecnica commerciale (APF)

Indirizzi

Swiss Management School Sagl
Via Leoni 18
6932 Breganzona
Telefono: 091 743 03 40
<http://www.sms-edu.ch>

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