

Profilo professionale del responsabile delle vendite

Campo d'attività

I responsabili delle vendite hanno la responsabilità generale delle vendite di un'azienda. Nel proprio campo d'attività gestiscono tutti i processi di vendita e sono responsabili della generazione di margini di contribuzione e tassi di crescita in grado di assicurare la sussistenza conformemente agli obiettivi aziendali. Solitamente sono membri della direzione.

Specializzazione in direzione delle vendite

I responsabili delle vendite sviluppano strategie di distribuzione, pianificano e sono responsabili delle attività di vendita operative e controllano i risultati. Organizzano e gestiscono il reparto vendite.

Specializzazione in key account management

I responsabili delle vendite con specializzazione in Key account management (KAM) collaborano a stretto contatto con i clienti chiave. Dall'assistenza e dallo sviluppo di questi ultimi nascono i principi di base per il perfezionamento della propria prestazione di mercato e l'ulteriore sviluppo dell'azienda.

Le principali competenze operative professionali

I responsabili delle vendite sono in grado di:

Specializzazione in direzione delle vendite

- sviluppare strategie di vendita e di espansione e costruire partenariati strategici per la distribuzione;
- dirigere il processo di vendita e definire al suo interno i canali di commercializzazione e distribuzione come pure creare un piano delle vendite e del fatturato;
- gestire il processo di offerta dalla redazione fino alle trattative finali.

Specializzazione in key account management

- definire la relazione con i clienti chiave e occuparsi della fidelizzazione dei clienti e della loro gestione;
- trarre conclusioni a partire dall'assistenza alla clientela per perfezionare la prestazione di mercato e l'organizzazione;
- gestire il processo di offerta dalla redazione fino alle trattative finali.

Inoltre i responsabili delle vendite sono in grado di:

- svolgere tutte le funzioni di management, realizzando sia i compiti manageriali che i processi di cambiamento, e accompagnarli tenendo conto delle possibilità finanziarie;
- analizzare mercati, tendenze e contesto, avendo presenti tutti i metodi di ricerca, interpretare i risultati e attuare le conseguenti misure;
- definire la prestazione di mercato e stabilire l'assortimento e ottimizzare sulla base di considerazioni in materia di imballaggio, prezzo e qualità;
- sviluppare, mantenere e ottimizzare tutti gli elementi della prospezione del mercato.

Swiss Marketing · Langwiesstrasse 30 · 8050 Zürich

Esercizio della professione

Nella loro professione i responsabili delle vendite hanno una grande responsabilità nei confronti dei clienti, dei partner e dei collaboratori. Con le loro decisioni, il loro spirito e il loro modo di agire, hanno un'influenza significativa sul successo dell'azienda. I responsabili delle vendite hanno in genere un'importante responsabilità manageriale.

Contributo della professione alla società, all'economia, alla cultura e alla natura

Con il loro lavoro i responsabili delle vendite contribuiscono in modo essenziale alla garanzia e all'ottimizzazione della competitività aziendale. In questo modo danno un importante contributo al mantenimento e alla promozione dello sviluppo economico. Al fine della promozione della sostenibilità, tutte le loro decisioni sono caratterizzate da un comportamento rispettoso dell'ambiente.