

Descrizione

L'agente tecnico e l'agente tecnica commerciale propongono, consigliano e vendono beni di consumo e di produzione. La conoscenza del settore della vendita e della gestione e le competenze acquisite nei processi tecnici di produzione ne fanno degli intermediari fra i responsabili del marketing dell'azienda per la quale lavorano e i responsabili dei settori "acquisti" delle ditte acquirenti (catene di distribuzione, industrie, servizi, amministrazioni). La formazione degli agenti tecnici commerciali consente loro di lavorare in tutti i settori tecnico commerciali.

I loro compiti principali possono essere così descritti:

- trattare con i clienti (a volte in lingua straniera), esaminare le loro richieste, registrare le comande e assicurare il seguito, in particolare che la consegna della merce avvenga nei termini stabiliti;
- partecipare alla stipulazione di contratti, all'elaborazione di preventivi, di capitolati;
- analizzare le necessità del mercato, proporre ai servizi di produzione e di vendita l'adattamento dei prodotti o la creazione di nuovi;
- mantenere i contatti con i clienti con visite o scritti, presentare loro i prodotti, consigliarli;
- promuovere lo sviluppo della rete di clienti;
- partecipare alla pianificazione della produzione, alla gestione degli stocks, sorvegliare la qualità delle condizioni di immagazzinamento delle merci;
- aggiornare la registrazione dei dati sulle merci commercializzate, aggiornando le varie rubriche (caratteristiche tecniche, assortimento, prezzi, ecc.);
- trattare eventuali reclami, assicurare il servizio dopo-vendita;
- allestire gli inventari;
- redigere i rapporti di servizi (vendita, visite, ecc.);
- assicurare un seguito amministrativo e aggiornare i dati sulla clientela;
- partecipare alle analisi di mercato, per conoscere e prevedere l'evoluzione del mercato.

Formazione

La formazione si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. Per il momento non esiste la possibilità di seguire corsi di preparazione agli esami federali in Ticino. A livello svizzero sono organizzati e offerti con modalità diverse nella Svizzera tedesca e francese da istituti privati in collaborazione e sotto l'egida della Società svizzera dei quadri tecnici (Anavant); l'offerta completa è consultabile su: www.anavant.ch.

Durata: 2-5 semestri a tempo parziale, 2 semestri a tempo pieno.

Materie d'esame: lingua materna, corrispondenza, tecnica delle trattative e della presentazione, diritto, economia politica, economia aziendale, finanza e contabilità, organizzazione, conduzione del personale, marketing, informatica, logistica dell'impresa.

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

(Regolamento federale d'esame del 10 settembre 2008)

Requisiti

Ammissione all'esame professionale federale

- attestato federale di capacità (AFC) di 3 anni in un settore tecnico, artigianale o industriale e 3 anni di pratica professionale
- in assenza del titolo richiesto, 5 anni di esperienza professionale nell'ambito tecnico

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 tecnici 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 del marketing e della produzione. Si spostano spesso per incontrare i clienti; di conseguenza il loro orario di lavoro può essere irregolare. In Ticino questa professione è poco diffusa.

Perfezionamento

- esame per conseguire l'attestato professionale federale (APF) 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 dipl., di capo/a di marketing dipl., di capo/a di vendita dipl.;
- scuola universitaria professionale per conseguire un bachelor SUP in economia aziendale.

Altre offerte di formazione continua su:

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

Professioni affini

- Agro-commerciante dipl. SSS/Agro-commerciante dipl. SSS
- Specialista farmaceutico (APF)/Specialista farmaceutica (APF)
- Specialista d'approvvigionamento (APF)/Specialista d'approvvigionamento (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Tecnico dipl. SSS in processi aziendali/Tecnica dipl. SSS in processi aziendali

Indirizzi

Anavant
Société suisse des cadres techniques
Case Postale
5401 Baden
Telefono: 044 552 01 50
<http://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>