

## Descrizione

Il capo e la capa delle vendite si occupano della gestione e del controllo delle attività legate alla vendita in tutti i settori dell'azienda in cui lavorano, sia interni, sia esterni. Responsabili della promozione e della distribuzione di prodotti e servizi, elaborano e mettono in pratica, in collaborazione con altri capiservizio, i concetti di pianificazione e di vendita sulla base degli obiettivi dell'azienda, allestiscono statistiche e studi di mercato.

I loro compiti principali possono essere così descritti:

- dirigere il dipartimento di vendita (quadri, impiegati del servizio interno ed esterno, collaboratori esterni);
- stabilire un programma e un preventivo di vendita (cifra d'affari, pubblicità, ecc.);
- determinare il ruolo degli specialisti di vendita diplomati nelle campagne di pubblicità e nelle azioni di promozione previste dal calendario aziendale;
- collaborare con gli altri settori dell'azienda (fabbricazione, acquisti, pubblicità, finanze da una parte e vendita dall'altra) e promuovere la collaborazione reciproca;
- scegliere, formare e promuovere i collaboratori nel settore della vendita;
- intervenire nelle scelte di commercializzazione e nelle decisioni relative alla loro applicazione;
- elaborare raccomandazioni per il marketing, sulla base di ricerche di mercato, di raccomandazioni aziendali e di esperienze personali;
- programmare le relazioni con la clientela (qualità, quantità e frequenza dei contatti in funzione del mercato potenziale);
- informare periodicamente i collaboratori del dipartimento vendita sui risultati ottenuti e sugli obiettivi da raggiungere;
- esaminare i dati statistici delle vendite, interpretare i risultati e proporre nuove strategie;
- partecipare regolarmente alle riunioni dei responsabili degli altri dipartimenti dell'azienda per coordinare la fabbricazione delle merci, gli acquisti, la pubblicità, i generi di finanziamento e la vendita dei prodotti.

## 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. In Ticino i corsi di formazione sono organizzati dalla scuola PNL Evolution di Gravesano. Per informazioni sulla formazione a livello svizzero, vedi:

<http://www.swissmarketing.ch/it/formazione>.

Durata: 12 - 18 mesi (circa 350 ore/lezione, ripartite su giorni interi e serate).

Materie d'esame: marketing: principi e strategia, conduzione e organizzazione, finanze e contabilità aziendale, diritto e economia politica, gestione e pianificazione delle vendite e della distribuzione, marketing e strumenti, informazione e controllo delle vendite, conduzione della vendita.

Al termine della formazione, superati gli esami professionali superiori (EPS), si ottiene il diploma federale di

CAPO DELLE VENDITE dipl. o

CAPA DELLE VENDITE dipl.

(Regolamento federale d'esame del 23 maggio 2019)

## 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 maturità liceale + 6 anni di pratica professionale nel campo della vendita, di cui almeno 3 a livello dirigenziale, oppure
- attestato professionale federale (APF) di specialista di vendita o di specialista in marketing, o esame professionale superiore (EPS) di capo/a di marketing o di responsabile della comunicazione + 3 anni di pratica professionale nella vendita a livello dirigenziale, oppure
- diploma di scuola professionale superiore, di scuola tecnica, o diploma SUP, o titolo universitario + 3 anni di pratica professionale nel campo della vendita, a livello dirigenziale

## 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 e 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 dipendenza della 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 dal Club svizzero di marketing e dalle associazioni professionali di categoria;
- partecipazione a riunioni, conferenze e dibattiti dedicati alla vendita e al marketing;
- scuola specializzata superiore (SSS) o scuola universitaria professionale (SUP) per conseguire un titolo in economia aziendale;
- corsi accademici post-grado in settori affini.

Altre offerte di formazione continua su:

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

## Professioni affini

- Capo di marketing dipl. (EPS)/Capo di marketing dipl. (EPS)
- Consulente in relazioni pubbliche (EPS)/Consulente in relazioni pubbliche (EPS)
- Specialista della comunicazione (APF)/Specialista della comunicazione (APF)
- Specialista in marketing (APF)/Specialista in marketing (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)

## Indirizzi

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

Swiss Marketing  
Binzmühlenstrasse 170d  
8050 Zurigo 50  
Telefono: 044 914 44 44  
<https://www.swissmarketing.ch/ita/start>

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