

Agente tecnico-commerciale APF

Agente tecnico-commerciale APF

Commercio

Logistica

Management

L'agente tecnico-commerciale fa da tramite tra la produzione dei prodotti e la loro distribuzione sul mercato. A seconda delle dimensioni dell'azienda in cui lavora, si occupa della logistica o delle risorse umane. Si assicura che i prodotti siano competitivi e che gli strumenti di produzione funzionino bene.

Attività

Pianificazione e organizzazione

- osservare l'evoluzione del mercato e i nuovi prodotti, la politica dei prezzi, i comportamenti di consumatori e consumatrici e la situazione economica
- proporre prodotti e servizi competitivi in base all'evoluzione di mercato
- dare consigli su come assumere personale, formarlo, motivarlo e coinvolgerlo al meglio nei vari siti di produzione
- calcolare la produttività e l'efficienza delle catene di produzione e trovare soluzioni in caso di problemi o di basso rendimento
- conoscere i bisogni dei consumatori e delle consumatrici e contattare regolarmente la clientela per fornire informazioni sulle promozioni e sulle novità

Gestione della produzione

- negoziare i contratti tra fornitori e acquirenti e garantire il servizio post-vendita
- usare i mezzi di persuasione più adatti per attirare clienti, ad esempio materiale di presentazione, visite personalizzate e dimostrazioni
- testare l'efficacia dei diversi strumenti di produzione, confrontarli e dare consigli ai responsabili e alle responsabili degli acquisti durante le gare d'appalto
- organizzare e ottimizzare l'impegno delle linee di produzione e della forza lavoro
- trovare soluzioni in caso di ordini di grandi dimensioni, ad esempio l'assunzione di personale aggiuntivo o il ricorso a subappaltatori
- gestire tutta la catena logistica, dal ricevimento alla spedizione delle merci, passando per lo stoccaggio, l'imballaggio, la spedizione e il trasporto

Controllo qualità e prevenzione

- garantire la qualità della produzione effettuando controlli regolari e trovando rapidamente soluzioni in caso di problemi
- adottare le misure appropriate per prevenire gli incidenti e rispettare l'ambiente

Condizioni di lavoro

Gli agenti tecnico-commerciali e le agenti tecnico-commerciali lavorano sia in ufficio sia sul territorio.

L'attività si svolge in ambienti amministrativi ma anche presso aziende, cantieri o sedi dei clienti. Gli orari di lavoro possono essere irregolari e dipendono spesso dagli appuntamenti e dalle esigenze della clientela.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego in piccole, medie e grandi aziende di diversi settori economici, come industria, artigianato, commercio, amministrazione o servizi.

Attitudini e interessi

Attitudini

- Attitudine a negoziare
- Attitudine a lavorare in team
- Buona memoria
- Capacità di analisi
- Disponibilità a spostamenti frequenti
- Spirito d'iniziativa
- Senso commerciale

Interessi

- Dirigere e assumersi delle responsabilità
- Spostarsi di frequente
- Pianificare, organizzare
- Svolgere attività tecniche

Formazione

Questa formazione è generalmente modulare e si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione.

Corsi di formazione

Tutte le offerte

<https://www.berufsberatung.ch/de/suche/aus-weiterbildungen?profession=128429&language=5239>

Durata

- circa 2 anni

Condizioni di ammissione

- le condizioni di ammissione figurano nel **regolamento d'esame** ↗

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/6009>

Titolo

- attestato professionale federale (APF) di agente tecnico-commerciale

Formazione continua

Scuola universitaria

- Bachelor in gestione aziendale

<https://www.orientamento.ch/it/indirizzi-di-studio/gestione-aziendale>

Professioni simili

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

Link utili

Anavant – Società svizzera dei quadri tecnici

<https://anavant.ch/fr/>

(in francese e tedesco)

Basi legali

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/68149?lang=it>