

Specialista in vendita APF

Specialista in vendita APF

Commercio

Lo specialista e la specialista in vendita organizzano e controllano la vendita di ogni tipo di merce. Collaborano con specialisti e specialiste del marketing per definire strategie per aumentare le vendite. Prevedono il mercato, cercano e fidelizzano nuovi gruppi di clienti e valorizzano i prodotti e i servizi offerti dalla propria azienda.

Attività

Servizio interno

- promuovere articoli in base ai gruppi di consumatori e consumatrici collaborando con specialisti e specialiste di marketing o i e le responsabili di prodotto
- controllare i risultati delle campagne di promozione e stilare il bilancio
- monitorare ordini e consegne
- trattare i reclami della clientela e il reso di merce difettosa e invenduta
- gestire le merci in magazzino e il rifornimento
- organizzare e gestire il servizio post-vendita insieme ai tecnici e alle tecniche

Servizio esterno

- preparare il programma annuale, mensile, settimanale e giornaliero delle visite presso la clientela
- presentare prodotti o servizi, nonché negoziare prezzi, registrare ordini e stipulare contratti di vendita
- valorizzare i prodotti e l'azienda in vista della conclusione di una vendita
- inviare alla clientela documenti di vario tipo per mantenere i contatti e informarla sull'evoluzione dei prodotti
- trattare i reclami, analizzarli e trovare una soluzione soddisfacente

Condizioni di lavoro

Gli specialisti e le specialiste in vendita che si occupano del servizio interno lavorano in ufficio, in team e hanno orari generalmente regolari. Coloro che si occupano del servizio esterno lavorano in autonomia, nel punto vendita e presso la clientela e hanno orari di lavoro variabili, talvolta anche serali.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego presso diversi tipi di aziende che vendono beni o forniscono servizi. Dopo qualche anno di esperienza possono ricoprire ruoli di responsabilità come capo di prodotto o responsabile della promozione delle vendite.

Attitudini e interessi

Attitudini

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

Interessi

- Consigliare
- Essere in contatto con altre persone
- Spostarsi di frequente

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=128459&language=5239>

Durata

- da 1 a 1,5 anni a seconda della scuola

Condizioni di ammissione

- le condizioni di ammissione figurano nel [regolamento d'esame](https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/6001) ↗
<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/6001>

Titolo

- attestato professionale federale (APF) di specialista in vendita

Formazione continua

Diploma federale

- Capo delle vendite EPS

Professioni simili

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

Link utili

Sucesss

<https://sucesss.org/it/Studenti/Specialista-in-vendite>

Associazione promotrice svizzera per l'esame di professione di specialista in vendite

Sales Swiss

<https://sales.swiss/fr/>

Associazione svizzera dei venditori e delle venditrici (in francese e tedesco)

Basi legali

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84349?lang=it>