

Servizi di distribuzione commerciale

# Tecnico commerciale delle vendite

Agenzia formativa: TimeVision Scarl

ID 835

## OBIETTIVI

- Assistenza al cliente e vendita di prodotti alimentari e non
- Strumenti digitali di comunicazione e collaborazione

## DESCRIZIONE DEL CORSO

Il tecnico commerciale delle vendite presidia l'intero processo di distribuzione commerciale attraverso la pianificazione, organizzazione e monitoraggio delle attività di acquisto, conservazione e vendita al dettaglio o all'ingrosso di prodotti alimentari e non, coordinando le risorse in possesso al fine di realizzare gli obiettivi aziendali prefissati.

Si occupa di ricercare e selezionare i fornitori, curare l'allestimento degli spazi e l'esposizione delle merci/prodotti, gestire gli aspetti amministrativi, organizzare e coordinare le attività promozionali, pianificare e realizzare i servizi di accoglienza e assistenza al cliente prima e dopo l'acquisto, applicare e supervisionare lo smaltimento dei rifiuti derivanti alle attività di gestione.

Generalmente opera come lavoratore autonomo, quando è titolare dell'esercizio ma può operare anche con contratto di lavoro dipendente, qualora si occupi della gestione dell'attività senza possederla. Si relaziona con tutte le risorse impiegate nell'attività commerciale selezionandole e coordinandole.

**Livello di accesso** Licenza media

**Durata** 300 h

**Modalità di svolgimento** 210h DAD + 90h Laboratorio

**Sede** Centro Direzionale, Isola E, edificio E5, Napoli



Visita la pagina sul nostro sito dedicata  
alla misura **GOL Campania**