

---

## Disciplinare per la qualificazione delle professioni - Club Dirigenti Vendite e Marketing

Versione 00 del 18/11/2024

---

### Sommario

<b>Disciplinare per la qualificazione delle professioni - Club Dirigenti Vendite e Marketing</b> .....	1
<b>Versione 00 del 18/11/2024</b> .....	1
<b>1. Obiettivo</b> .....	2
<b>2. Campo di Applicazione</b> .....	2
<b>3. Requisiti Generali per i Candidati</b> .....	2
<b>4. Competenza delle Figure Professionali</b> .....	2
<b>5. Procedure di Valutazione</b> .....	3
<b>6. Standard di Qualità</b> .....	3
<b>FIGURE PROFESSIONALI QUALIFICABILI</b> .....	4
<i>Requisiti Generali per la Qualificazione delle Competenze</i> .....	5
<i>Requisiti Specifici per le Diverse Figure Professionali</i> .....	5

## 1. Obiettivo

Qualificare le competenze di figure chiave in ambito commerciale e marketing, garantendo che i candidati soddisfino requisiti tecnici, trasversali e manageriali per svolgere con efficacia il proprio ruolo.

## 2. Campo di Applicazione

La qualificazione si applica alle seguenti figure professionali:

- Key Account Manager
- Area Manager
- Export Manager
- Sales Manager
- Direttore Vendite
- Direttore Commerciale
- Product Manager
- Marketing Specialist
- Digital Marketing Specialist
- Direttore Marketing

## 3. Requisiti Generali per i Candidati

I candidati devono:

- Essere soci CDVM
- Possedere un titolo di Diploma o Laurea (Triennale o Magistrale).
- Avere almeno 30 anni d'età.
- Aver ricoperto
  - ruoli aziendali di middle management o superiore
  - ruoli professionali con alto livello di specializzazione

con comprovata esperienza nelle rispettive aree.

## 4. Competenza delle Figure Professionali

Ogni figura viene valutata in base alle seguenti competenze, distinte per categorie:

- **Competenze tecniche (hard skills):** specifiche del ruolo e riguardano le conoscenze di strumenti, metodologie e strategie proprie del settore.
- **Competenze trasversali (soft skills):** includono comunicazione, problem-solving, team working, leadership, gestioni interpersonali e gestione del tempo.

- **Competenze manageriali:** capacità di pianificazione, gestione del budget e delle risorse, oltre a competenze decisionali.

## 5. Procedure di Valutazione

La valutazione delle competenze prevede:

- **Valutazione delle evidenze delle esperienze e del conteso lavorativo:** analisi del CV e risultati documentati dal candidato.
- **Colloqui individuali:** con esperti per valutare le competenze manageriali e trasversali.

## 6. Standard di Qualità

Il processo di qualificazione rispetterà i seguenti criteri:

- **Trasparenza e imparzialità:** processi chiari, obiettivi privi di pregiudizi.
- **Affidabilità:** risultati coerenti e ripetibili nelle valutazioni.

---

**FIGURE PROFESSIONALI QUALIFICABILI**

---

<b>Figura</b>	<b>Caratteristiche</b>
<b>Direttore Commerciale</b>	Sviluppo del business, definizione strategie commerciali, formulazione e gestione budget e risorse.
<b>AREA VENDITE</b>	
<b>Direttore Vendite</b>	Sviluppo strategie di vendita, analisi delle vendite, leadership e motivazione del team
<b>Sales Manager</b>	Strategia di vendita, strategie di CRM, pianificazione e monitoraggio delle attività di vendita.
<b>Export manager</b>	Responsabile della gestione delle vendite di un area/settore. Analisi di mercato, coordinamento e supervisione del team.
<b>Area Manager</b>	Responsabile della gestione delle vendite di un area/settore. Analisi di mercato, coordinamento e supervisione del team.
<b>Key Account Manager</b>	Gestione clienti chiave, negoziazione avanzata, sviluppo strategie di account management.
<b>AREA MARKETING</b>	
<b>Direttore Marketing</b>	Gestione campagne di marketing, brand management, pianificazione strategica del marketing.
<b>Digital Marketing Specialist</b>	Competenza digitale avanzata, con un forte focus sull'analisi dei dati, gestione delle campagne online e ottimizzazione delle performance.
<b>Marketing Specialist</b>	Competenze tecniche nel marketing operativo e tradizionale, con una forte enfasi sulla creatività, pianificazione e implementazione delle campagne
<b>Product Manager</b>	Focus su competenze strategiche e di gestione del prodotto, con una forte enfasi su leadership e capacità di prendere decisioni strategiche

### Requisiti Generali per la Qualificazione delle Competenze

La qualificazione delle competenze richiede che le figure professionali siano valutate in base a tre principali aree di competenza:

1. **Competenze tecniche (hard skills):** conoscenze specifiche del ruolo, strumenti e metodologie rilevanti.
2. **Competenze trasversali (soft skills):** capacità di comunicazione, leadership, problem-solving, gestione del tempo e lavoro di squadra.
3. **Competenze manageriali:** pianificazione strategica, gestione del budget, capacità decisionale e di gestione delle risorse umane.

### Requisiti Specifici per le Diverse Figure Professionali

Figura	Competenze tecniche	Competenze trasversali	Competenze manageriali
<b>Direttore Commerciale</b>	Conoscenza avanzata del mercato e del prodotto, sviluppo del business	Visione strategica, capacità di costruire e mantenere relazioni a lungo termine	Definizione e implementazione delle strategie commerciali, gestione del budget, coordinamento tra i diversi dipartimenti
<b>AREA VENDITE</b>			
<b>Direttore Vendite</b>	Sviluppo di strategie di vendita, analisi delle vendite e del mercato	Leadership ispiratrice, coaching e sviluppo delle competenze del team	Gestione e supervisione del team di vendite, monitoraggio delle prestazioni, definizione degli obiettivi
<b>Sales Manager</b>	Strategia di vendita, tecniche di chiusura delle vendite gestione del CRM.	Comunicazione efficace, capacità di motivare e formare i team di vendita	Pianificazione e monitoraggio delle attività di vendita, definizione degli obiettivi, gestione delle risorse
<b>Export Manager</b>	Conoscenze Legislazione internazionale: Contrattualistica internazionale: Lingue straniere: Marketing internazionale: Logistica e supply chain internazionale:	Comunicazione interculturale Problem solving: Adattabilità e flessibilità Networking e relazioni interpersonali:	<b>Pianificazione strategica</b> <b>Analisi e monitoraggio delle performance:</b> <b>Gestione dei partner internazionali:</b> <b>Innovazione e digitalizzazione:</b>
<b>Area Manager</b>	Gestione delle vendite e sviluppo del business su scala regionale, analisi del mercato	Leadership, motivazione del team, capacità di networking	Coordinamento e supervisione del team di vendita, pianificazione delle attività, analisi delle performance.

<b>Key Account Manager</b>	Conoscenza approfondita del mercato, gestione delle relazioni con i clienti chiave, capacità di negoziazione avanzata	Eccellenti capacità comunicative, empatia, capacità di ascolto attivo.	Capacità di gestione delle priorità e dei conflitti, sviluppo e implementazione di strategie di account management
<b>AREA MARKETING</b>			
<b>Direttore Marketing</b>	Gestione delle campagne di marketing, brand management, digital marketing	Pensiero creativo, gestione delle relazioni esterne e interne.	Pianificazione strategica del marketing, budget management, analisi del ritorno sugli investimenti (ROI)
<b>Digital Marketing Specialist</b>	EO e SEM Social media management Content management: Email marketing: Analytics e tracking Campagne PPC (Pay-Per-Click). Performance marketing	Capacità analitica Problem-solving Attenzione ai dettagli. Flessibilità e adattabilità Capacità di apprendimento continuo	Gestione delle campagne digitali Allocazione del budget Gestione dei fornitori
<b>Marketing Specialist</b>	Pianificazione e gestione delle campagne Segmentazione del mercato: Strumenti di marketing. Content marketing: Gestione eventi e promozioni	Creatività: Collaborazione e lavoro di squadra Orientamento al dettaglio. Capacità organizzative. Capacità relazionali	Gestione delle risorse Coordinamento di team interni ed esterni Monitoraggio e reporting
<b>Product Manager</b>	Product positioning Analisi dei dati: Gestione di roadmap di prodotto Budgeting:	Problem-solving Comunicazione efficace: Empatia e ascolto Gestione dello stress	Leadership: Gestione delle priorità Decision-making strategico. Gestione del cambiamento