

Manager in Sales e Marketing

Marketing

Management

Il manager e la manager in sales e marketing gestiscono la vendita e la commercializzazione di prodotti o prestazioni di servizio. Sviluppano strategie per far crescere l'azienda e soddisfare la clientela. Dirigono inoltre team di collaboratori e collaboratrici e gestiscono i clienti.

Attività

Vendite

- pianificare e adeguare strategie di vendita, ad esempio sviluppare offerte speciali per studenti in una banca
- verificare l'andamento delle vendite e confrontarlo con la concorrenza
- attuare misure volte ad aumentare le vendite, ad esempio introdurre programmi fedeltà in negozi di commercio al dettaglio
- rappresentare l'azienda, ad esempio presentare i nuovi medicinali di una ditta farmaceutica in occasione di fiere o congressi

Marketing

- pianificare campagne pubblicitarie online e offline tenendo in considerazione clientela e mercato
- utilizzare diversi canali di comunicazione, quali social media, e-mail o prodotti stampati
- riconoscere tendenze e posizionare sul mercato prodotti adeguati, ad esempio capi d'abbigliamento realizzati in modo sostenibile o app di fitness

Gestione del personale

- dirigere, gestire e formare il personale addetto alle vendite
- suddividere le mansioni tra i membri del team, nonché stabilire gli obiettivi

Gestione della clientela

- curare le relazioni con i clienti e conquistarne di nuovi
- occuparsi direttamente della clientela più importante, ad esempio, nel ramo alberghiero, assistere agenti di viaggio che pernottano regolarmente in albergo insieme a gruppi
- negoziare contratti, anche a livello internazionale, ad esempio trattare con i fornitori condizioni di consegna, garanzia e prezzo dei macchinari di produzione

Condizioni di lavoro

I manager e le manager in sales e marketing lavorano soprattutto in ufficio, anche se talvolta si recano presso i clienti o a fiere. È inoltre possibile dover viaggiare per affari sul territorio nazionale o all'estero. A seconda del settore, si richiede di lavorare di sera o durante i fine settimana in occasione di eventi.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego presso aziende attive in diversi ambiti, quali l'industria, il commercio al dettaglio, l'informatica, le banche o l'albergheria.

Attitudini e interessi

Attitudini

- Capacità di analisi
- Attitudine a dirigere e a gestire un team
- Senso commerciale
- Senso della comunicazione
- Capacità di pianificazione e organizzazione
- Attitudine a negoziare

Interessi

- Consigliare
- Dirigere e assumersi delle responsabilità
- Essere in contatto con altre persone
- Pianificare, organizzare

Formazione

Diverse formazioni portano a questa professione.

In alcuni settori è necessario un titolo di studio universitario in gestione aziendale o comunicazione e media, mentre in altri si preferisce piuttosto l'esperienza professionale. Per alcune aziende è invece sufficiente aver svolto altri tipi di formazione nel settore della vendita o del marketing.

Scuola universitaria

Durata

min. 3 anni a tempo pieno

Luoghi, contenuti, ammissione

Gestione aziendale

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

, Comunicazione, media

<https://www.orientamento.ch/it/indirizzi-di-studio/comunicazione-media>

Altre formazioni

Durata

a seconda dell'offerta

Luoghi, contenuti, ammissione

Vedi le offerte corrispondenti

<https://www.orientation.ch/fr/recherche/formations?profession=128851>

Professioni simili

Professione

Economista aziendale

<https://www.orientation.ch/fr/it/professioni/economista-aziendale>

Professione

Comunicatore/trice

<https://www.orientation.ch/fr/it/professioni/comunicatore-trice>

Professione

Capo delle vendite EPS

<https://www.orientation.ch/fr/it/professioni/capo-delle-vendite-eps>

Professione

Capo del marketing EPS

<https://www.orientation.ch/fr/it/professioni/capo-del-marketing-eps>

Professione

Consulente aziendale

<https://www.orientation.ch/fr/it/professioni/consulente-aziendale>

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

0.613.53.0