

Responsabile di Area

FORMAZIONE

Laurea in economia aziendale

Il responsabile di area commerciale si occupa della gestione della vendita all'interno di una determinata zona (città o regione) ed ha il compito di coordinare i vari responsabili locali con la direzione centrale. Questa figura professionale applica le disposizioni della direzione centrale, trasmettendole alla forza vendita della sua area e sorvegliando che vengano correttamente recepite ed attuate.

Il responsabile di area affianca i venditori del suo settore, fornendo, dove e quando occorre, la necessaria assistenza tecnica di supporto e facendosi interprete presso la sede centrale dei problemi o delle eventuali difficoltà, rilevate dal personale alle sue dipendenze. Questa figura professionale deve pianificare gli organici delle diverse sedi, gestendone le mansioni, le ferie ed i turni, fissati dai rispettivi direttori di filiale. Il responsabile di area commerciale predispone il budget delle sue zone di competenza sotto la sua responsabilità, verificando che da ognuna di queste vengano raggiunti gli obiettivi di vendita stabiliti. In tal modo, questa figura contribuisce anche alla definizione delle strategie aziendali, avendo la facoltà di apportare modifiche alla struttura di vendita, in base all'evoluzione del mercato, che è tra i suoi doveri analizzare e monitorare.

CONOSCENZE E COMPETENZE

Il responsabile di area deve possedere:

- una approfondita conoscenza del mercato in cui opera la propria azienda;
- nozioni di marketing, di tecniche di vendita, di diritto commerciale e di organizzazione aziendale;
- conoscenze di base relative alla messa a punto di un budget e alla gestione di un bilancio;
- Buone capacità relazionali ed attitudine al lavoro di gruppo;
- Elevata capacità di negoziazione e di pianificazione.
- Capacità comunicative e relazionali particolarmente sviluppate
- Buona conoscenza di una lingua straniera

CARRIERA E PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

In genere, si diventa responsabile di area dopo aver maturato una pluriennale esperienza nel settore commerciale di una o più aziende, intorno ai 30-35 anni, passando attraverso diverse qualifiche e assumendo progressivamente maggiori responsabilità.

Si comincia normalmente dalla qualifica di venditore sino a giungere a quella di direttore di filiale. Come tutte le figure commerciali anche il responsabile di area è una figura molto richiesta dal mercato.