



Tecnico Commerciale

Dove e come lavora

Il Tecnico Commerciale si inserisce nell'Area Commerciale, soprattutto di aziende chimiche che si occupano della produzione di beni intermedi destinati ad altri settori industriali, all'interno della quale opera sotto le direttive del Responsabile Commerciale; tuttavia, nelle aziende più piccole gli stessi compiti possono essere svolti direttamente dal Responsabile Commerciale o dal Titolare.

Cosa fa

Il Tecnico Commerciale è colui che gestisce le trattative commerciali non solo nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta, ma anche per quanto riguarda gli aspetti prettamente tecnici. Si tratta di una figura che agisce sia come Commerciale che come Tecnico di Laboratorio/Ricercatore; svolge, quindi, le stesse mansioni ricoperte da un Commerciale, ma rispetto a questo si relaziona con il cliente anche per definire le basi tecniche sulle quali, successivamente, il Laboratorio Ricerca e Sviluppo e l'Area Produzione procederanno allo sviluppo e alla realizzazione del prodotto richiesto. Lavora, quindi, a stretto contatto con il Laboratorio e la Produzione ed è, per il cliente, la persona di riferimento per qualsiasi questione tecnica relativa alla commessa.

Formazione

Questa figura è solitamente ricoperta da un laureato in Chimica, in Chimica Industriale o da un laureato in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, in Agraria, in Biologia, in Scienze dei Materiali, ma anche, soprattutto nelle realtà più piccole, da un diplomato presso un Istituto Tecnico o Professionale con indirizzo chimico o industriale.

Competenze tecniche

Il Tecnico Commerciale deve possedere buone conoscenze di chimica e, in particolare, a seconda dell'ambito in cui opera l'azienda, di chimica analitica, chimica fisica, chimica organica e inorganica, chimica di sintesi e della formulazione applicate al settore a cui sono destinati i prodotti realizzati dall'azienda (agricoltura, edilizia, abbigliamento, farmaceutica, ecc.). In particolare, deve possedere un'ottima conoscenza dei prodotti commercializzati dall'azienda e delle loro applicazioni, dei processi/cicli produttivi, oltreché delle specifiche normative nazionali ed internazionali (se l'azienda lavora con l'estero) che definiscono gli standard tecnici, qualitativi e di sicurezza che i prodotti commercializzati dall'azienda devono rispettare. Il Tecnico Commerciale, oltre ad avere una profonda conoscenza degli aspetti tecnici della produzione in ambito industriale, deve possedere competenze di economia, di marketing del prodotto e in materia di comunicazione. In particolare, deve conoscere le strategie aziendali di marketing mix (prodotto e prezzo, immagine e comunicazione, vendite e distribuzione) per relazionarsi efficacemente con i clienti. Deve, inoltre, possedere un'ottima conoscenza del settore chimico, delle sue tendenze e delle innovazioni in atto.



Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore generico/esperto, avendo a che fare con impianti produttivi, oltreché la conoscenza per lo meno della lingua inglese.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Completano e caratterizzano tale figura l'attitudine ad organizzare il proprio lavoro, al problem solving e alla relazione con i clienti. Deve, inoltre, essere una persona molto precisa, con una mentalità analitica, ma comunque mentalmente flessibile; infine, deve essere disponibile a viaggiare.

Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 23/2016 "Attività e professionalità nel settore chimico veneto".