



Responsabile Pre-vendita

Dove e come lavora

Il Responsabile Pre-vendita si inserisce nell'Area Tecnica e, nello specifico, nell'Ufficio Pre-vendita, di cui è il responsabile, di aziende che si occupano della distribuzione/commercializzazione di impianti e componenti per lo sfruttamento delle fonti di energia rinnovabili e/o delle tecnologie per l'efficienza energetica.

Cosa fa

Il Responsabile Pre-vendita coordina e supervisiona le attività svolte nell'Area Tecnica Pre-vendita. Nello specifico si occupa della produzione della documentazione tecnica prevendita (manuali d'installazione, manuali con le caratteristiche tecniche, ecc.) dei prodotti commercializzati dall'azienda, segue le normative tecniche, collabora con l'Ufficio Marketing, se presente in azienda, per la produzione del materiale pubblicitario, partecipa a convegni, tiene corsi di formazione per progettisti e installatori e gestisce i rapporti con i clienti (che generalmente sono aziende che si occupano della progettazione ed installazione di impianti o semplicemente installatori) per quanto riguarda l'assistenza pre-vendita.

Formazione

Solitamente questa figura è ricoperta da un laureato in Ingegneria (Meccanica, Elettrica, ecc.).

Competenze tecniche

Il Responsabile Pre-vendita deve possedere ottime conoscenze in materia di impiantistica elettrica e più in generale conoscenze elettriche, elettroniche, elettrotecniche, elettromeccaniche, meccaniche, idrauliche e termoidrauliche (a seconda della tipologia di prodotti commercializzati), deve inoltre possedere ottime conoscenze delle normative tecniche proprie del settore oltreiché, chiaramente, conoscere perfettamente i prodotti commercializzati dall'azienda.

Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore esperto, dovendo utilizzare specifici software per il disegno (AutoCAD) e software di calcolo, oltreiché la conoscenza della lingua inglese (soprattutto scritta) dovendo produrre la documentazione tecnica pre-vendita anche in inglese o a partire da istruzioni scritte in inglese.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Completano e caratterizzano tale figura l'attitudine ad organizzare il lavoro di altri, al problem solving, al lavoro di gruppo, alla relazione con i clienti oltreiché l'attitudine a scrivere e presentare relazioni in pubblico. Deve, infine, essere una persona con una mentalità analitica, molto precisa ma comunque flessibile mentalmente, disponibile a lavorare fuori orario e a viaggiare.



Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 18/2011 “Attività e professionalità nel settore veneto delle energie rinnovabili e del risparmio energetico”.