



Responsabile Tecnico Post-vendita

Dove e come lavora

Il Responsabile Tecnico Post-vendita si inserisce nell'Area Tecnica e, in particolare, nell'Ufficio Post-vendita, di cui è il responsabile, di aziende medio/grandi che realizzano impianti nel settore delle energie rinnovabili. Nelle realtà più piccole, quindi meno strutturate, la figura del Responsabile Tecnico Post-vendita generalmente coincide con quella del Capo Cantiere.

Cosa fa

Il Responsabile Tecnico Post-vendita coordina e supervisiona le attività svolte nell'Area Tecnica Post-vendita. Nello specifico gestisce e coordina l'attività di assistenza post-vendita e i reclami, si occupa della pianificazione ed organizzazione dei lavori nei cantieri, gestisce e prepara tutte le autorizzazioni necessarie all'avviamento e alla gestione dei cantieri (Denuncia di Inizio Attività - DIA -, ecc.), si occupa della pianificazione e gestione della sicurezza nei cantieri, avvia e collauda gli impianti una volta installati, gestisce i rapporti con i clienti per quanto riguarda l'assistenza post-vendita e con i fornitori.

Formazione

Solitamente questa figura è ricoperta da un laureato in Ingegneria o in Architettura.

Competenze tecniche

Il Responsabile Tecnico Post-vendita deve possedere conoscenze in materia di pianificazione, organizzazione e gestione di cantieri, deve quindi conoscere le procedure e le normative relative all'avviamento e alla sicurezza nei cantieri, le normative tecniche proprie del settore oltreiché, chiaramente, conoscere perfettamente i prodotti commercializzati dall'azienda. Deve, inoltre, possedere conoscenze di base in materia di progettazione di impianti civili e industriali, conoscenze in materia di impiantistica elettrica e più in generale conoscenze elettriche, elettroniche, elettrotecniche, elettromeccaniche, meccaniche, idrauliche e termoidrauliche (a seconda del tipo di tecnologia trattata) oltreiché conoscenze di edilizia (lattoneria) e dei materiali.

Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore esperto, mentre la conoscenza dell'inglese non è sempre richiesta.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Completano e caratterizzano tale figura l'attitudine ad organizzare il lavoro di altri, al problem solving, a presentare le proprie idee in pubblico oltreiché l'attitudine alla relazione con i clienti e i fornitori. Deve, infine,



essere una persona con una mentalità analitica 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".