



Tecnico Assistenza Pre-vendita

Dove e come lavora

Il Tecnico Assistenza Pre-vendita si inserisce nell'Area Tecnica e, nello specifico, nell'Ufficio Pre-vendita 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. Opera sotto le direttive e la supervisione del Responsabile Pre-vendita.

Cosa fa

Il Tecnico Assistenza Pre-vendita è il "braccio operativo" del Responsabile Pre-vendita e quindi dell'Area Tecnica Pre-vendita. Nello specifico collabora praticamente con il Responsabile alla produzione della documentazione tecnica pre-vendita (manuali d'installazione, manuali con le caratteristiche tecniche, ecc.) dei prodotti commercializzati dall'azienda e in particolare si occupa dei calcoli relativi ai dati tecnici oltreché alla realizzazione pratica dei manuali. Gestisce, inoltre, i rapporti con i clienti per quanto concerne l'assistenza tecnica pre-vendita.

Formazione

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

Competenze tecniche

Il Tecnico Assistenza 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 oltreché, 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; non sono invece richieste particolari conoscenze linguistiche.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Completano e caratterizzano tale figura l'attitudine ad organizzare il proprio lavoro, al lavoro di gruppo oltreché l'attitudine alla relazione con i clienti. Deve, infine, essere una persona con una mentalità analitica e molto precisa.



Per approfondire

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