# Tecnico Commerciale

## Dove e come lavora

Il Tecnico Commerciale si inserisce nell'Area Commerciale in aziende elettromeccaniche ed elettroniche di qualsiasi dimensione nelle quali opera sotto le direttive del Responsabile Commerciale e può coincidere o meno con la figura del Commerciale o dello stesso Responsabile.

## 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 Progettista o Responsabile dell'Area Tecnica; svolge, quindi, le stesse mansioni ricoperte da un Commerciale (o da un Responsabile Commerciale), ma rispetto a questo si relazione con il cliente anche per definire le basi progettuali sulle quali, successivamente, l'Area Tecnica procederà alla realizzazione del progetto. Lavora a stretto contatto con l'Area Tecnica 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 Ingegneria Elettronica, Meccanica, Elettrica o Meccatronica.

## Competenze tecniche

Il Tecnico Commerciale deve possedere ottime conoscenze di elettronica, di elettromeccanica, di meccanica, degli aspetti tecnici e applicativi della fisica e della chimica, oltreché ottime conoscenze in materia di progettazione (impostazione e realizzazione) e di disegno tecnico. Deve, inoltre, possedere un'ottima conoscenza del settore elettromeccanico ed elettronico, delle sue tendenze e delle innovazioni in atto. In particolare, il Tecnico Commerciale deve possedere un'ottima conoscenza dei prodotti commercializzati dall'azienda, 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 progettazione e 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.

## Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore esperto, oltreché la conoscenza per lo meno della lingua inglese (in alcuni casi è gradita anche la conoscenza del tedesco e/o di qualche altra lingua a seconda dei mercati in cui opera l'azienda).

## Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

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

## Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 21/2013 "Attività e professionalità nel settore elettromeccanico ed elettronico veneto".