



Creazione e organizzazione delle relazioni con i clienti

- Creare il primo contatto con il cliente
- Analizzare il bisogno del cliente e presentare soluzioni
- Concludere colloqui di vendita e rielaborarli
- Gestire le richieste dei clienti attraverso diversi canali



Gestione e presentazione di prodotti e servizi

- Secondo istruzioni, attuare compiti nel processo di gestione della merce
- Secondo istruzioni, presentare prodotti e servizi in funzione dei clienti
- Secondo istruzioni, utilizzare informazioni e dati dei clienti operativamente rilevanti



Acquisizione, introduzione e ulteriore sviluppo di conoscenze su prodotti e servizi

- Informarsi su prodotti e servizi del proprio ramo
- Trattare e mettere a disposizione prodotti e servizi del proprio ramo in funzione dei clienti
- Riconoscere gli sviluppi attuali nel proprio ramo e integrarli secondo istruzioni nell'attività quotidiana



Interazione nell'azienda e nel ramo

- Garantire il flusso di informazioni attraverso tutti i canali
- Impostare la collaborazione con diversi team
- Riconoscere gli sviluppi aziendali e assumere nuovi compiti secondo istruzioni
- Organizzare il proprio lavoro secondo istruzioni

