

Sales: le competenze social sono sempre più importanti

Boati (Hunters Group): un buon commerciale oggi deve saper usare efficacemente i social | sviluppare, costruire e rafforzare la relazione con i propri clienti

Usa il mouse, frecce o sfoglia se touch



numero di 07/11/2018

Fare Business



Crescono del 20% le possibilità di occupazione per chi si occupa di sviluppo del business. Le aziende, in questo momento, stanno cercando soprattutto **Digital CRM Manager, Digital Strategist o eCommerce Manager ed Export Manager.**

"L'epoca di grandi trasformazioni tecnologiche e digitali che stiamo vivendo - dichiara **Davide Boati, Executive Director di Hunters Group**, società di head-hunting leader - si ripercuote



inevitabilmente anche sulle dinamiche di vendita di prodotti e servizi. **I clienti, che diventano più autonomi nel processo di acquisto**, desiderano risposte sempre più veloci e diversificate.

Alla forza vendita, quindi, va richiesto uno sforzo di innovazione e di **lavoro del commerciale per la crescita di un'azienda sales moderno deve sapere**



-Art

Social sales: le nuove competenze richieste

di **Chiara Basciano**

scritto il **18 ottobre 2018**

Le aziende cercano sempre di più figure che sappiano utilizzare i social per migliorare le vendite: i tradizionali sales devono evolversi, adottando strategie di posizionamento sui diversi mercati di riferimento.

L'utilizzo dei **social media** all'interno dell'azienda diventa sempre più un valore aggiunto. Saper comunicare attraverso tali mezzi significa essere potenzialmente più competitivi sul mercato. Descrive la situazione attuale Davide Boati, Executive Director di Hunters Group, sottolineando il peso dei social anche sul canale delle **vendite**.

=> Top trend 2019 per il social media marketing

*Alla forza vendita viene richiesto uno sforzo di innovazione decisivo: il lavoro del commerciale resta la base per la crescita di un'azienda, ma il **sales** moderno deve saper utilizzare efficacemente i social e trasformare gli spunti che arrivano dall'online in vere opportunità di **business** e di sviluppo.*

//

Tra le figure più richieste al momento in ambito sales Hunters Group individua:

Digital CRM Manager, si occupa di implementare strategie di marketing per aumentare fidelizzazioni e retention dei clienti;

Digital Strategist ed E-commerce Manager, responsabile del canale di vendita online dell'azienda;

Export Manager, che si occupa dello sviluppo del business all'estero.

=> PMI e-commerce: logistica digitale con Nexive

La situazione riguardo all'evoluzione del comparto vendite non è ancora lineare. Si tratta di una **sfida** che si gioca sia sul piano delle competenze: soft skills, capacità di relazionarsi, comunicare e negoziare con clienti che hanno esigenze ed abitudini di acquisto completamente diverse.

IL GIORNALE DELLE PMI

Una redazione di oltre 50 collaboratori, esperti delle tematiche che stanno a cuore alle imprese

Hunters Group: le vendite sono sempre più una questione social

Redazione (<https://www.giornaledellepmi.it/author/pminews/>) ·
La rassegna dell'una (<https://www.giornaledellepmi.it/category/rassegna/>) # LAVORO
(<https://www.giornaledellepmi.it/category/infoimpresa/lavoro/>) # SALES
(<https://www.giornaledellepmi.it/category/crescimpresa/sales/>) ·
9 ottobre 2018



Privacy e cookie: Questo sito utilizza cookie. Continuando a utilizzare questo sito web, si accetta l'utilizzo dei cookie.

Per ulteriori informazioni, anche su controllo dei cookie, leggi qui: [Informativa sui cookie \(https://www.giornaledellepmi.it/privacy-policy/\)](https://www.giornaledellepmi.it/privacy-policy/).

Accetta e chiudi

Crescono del 20% le possibilità di occupazione per chi si occupa di sviluppo del business. Le aziende, in questo momento, stanno cercando soprattutto **Digital CRM Manager, Digital Strategist o E-commerce Manager ed Export Manager**.

“L’epoca di grandi trasformazioni tecnologiche e digitali che stiamo vivendo – dichiara Davide Boati, Executive Director di Hunters Group, società di head-hunting leader nella ricerca e selezione di personale specializzato – si ripercuote inevitabilmente anche sulle dinamiche di vendita di prodotti e servizi. I clienti, che diventano più autonomi nel processo di acquisto, desiderano risposte sempre più veloci e diversificate. Alla forza vendita, quindi, viene richiesto uno sforzo di innovazione decisivo: il lavoro del commerciale resta la base per la crescita di un’azienda, ma il *sales moderno* deve saper utilizzare efficacemente i social e trasformare gli spunti che arrivano dall’online in vere opportunità di business e di sviluppo”.

Le vendite sono sempre più una questione social. I Social Media permettono di trovare e rimanere in contatto con clienti che si trovano in qualunque parte del mondo e, potenzialmente, a qualunque orario. Grazie ad uno smartphone o ad un pc, il lavoro del “commerciale” è diventato molto più intenso, rapido e interattivo.

“Questo cambiamento – aggiunge Davide Boati – genera, rispetto all’appealing del ruolo un effetto molto complesso: se da una parte *poter essere social* anche sul lavoro rende attrattivo il ruolo, dall’altra dover mantenere una costante proattività relazionale, lavorando su ritmi sempre serrati e con obiettivi sempre più sfidanti finisce per spaventare e allontanare soprattutto i profili più giovani. Si tratta di una vera e propria sfida che si gioca sia sul piano delle competenze tecniche, sia sul piano delle soft skills e quindi sulla capacità di relazionarsi, di comunicare e di negoziare efficacemente con clienti che hanno esigenze ed abitudini di acquisto completamente diverse”.

Dove si concentrano le maggiori opportunità per chi opera in ambito sales? Le figure più ricercate in ambito Sales & Marketing, secondo una recente indagine di Hunters Group, sono:

- **Digital CRM Manager:** si occupa della fidelizzazione e retention dei clienti e di implementare strategie di marketing per aumentarne costantemente il numero. Può guadagnare tra i 40.000 e i 60.000 euro annui lordi, a seconda del livello di esperienza.
- **Digital Strategist ed E-commerce Manager:** è responsabile del canale di vendita online dell’azienda. Può guadagnare tra i 40.000 e i 55.000 euro annui lordi, a seconda del livello di esperienza e del numero di risorse che deve gestire.

“Non mancano, conclude Davide Boati, occasioni anche per una figura più tradizionale ma decisamente strategica in un mercato sempre più globale: l’export manager, il professionista che si occupa dello sviluppo del business all’estero e che può guadagnare fino a 60.000 euro lordi all’anno”.

Condividi l'articolo:

Accetta e chiudi

 LinkedIn (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/?share=linkedin&nb=1>)

 Facebook (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/?share=facebook&nb=1>)

 Twitter (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/?share=twitter&nb=1>)

 E-mail (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/?share=email&nb=1>)

 Pocket (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/?share=pocket&nb=1>)

 Stampa (<https://www.giornaledellepmi.it/hunters-group-le-vendite-sono-sempre-piu-una-questione-social/#print>)

Correlati

Hays salary guide 2018: il mercato sales & marketing è uno dei più vivaci in assoluto con il maggior numero di posizioni lavorative aperte (<https://www.giornaledelle...salary-guide-2018-il-mercato-sales-marketing-e-uno-dei-piu-vivaci-in-assoluto-con-il-maggior-numero-di-posizioni-lavorative-aperte/>)
29 maggio 2018
In "La rassegna dell'una"

La Direzione Risorse umane guida la trasformazione digitale (<https://www.giornaledelle...direzione-risorse-umane-guida-la-trasformazione-digitale/>)
19 maggio 2016
In "FORMAZIONE"

Competenze digitali in crescita anche nelle professioni tradizionali: le chiedono le aziende, milioni i lavoratori interessati. Ora la sfida è crearle e consolidarle (<https://www.giornaledelle...digitali-in-crescita-anche-nelle-professioni-tradizionali-le-chiedono-le-aziende-milioni-i-lavoratori-interessati-ora-la-sfida-e-crearle-e-consolidarle/>)
6 giugno 2018
In "FORMAZIONE"

TAGS [LAVORO \(HTTPS://WWW.GIORNALEDELLEPMI.IT/TAG/LAVORO-2/\)](https://www.giornaledellepmi.it/tag/lavoro-2/)

[SALES \(HTTPS://WWW.GIORNALEDELLEPMI.IT/TAG/SALES/\)](https://www.giornaledellepmi.it/tag/sales/)

[SOCIAL MEDIA \(HTTPS://WWW.GIORNALEDELLEPMI.IT/TAG/SOCIAL-MEDIA/\)](https://www.giornaledellepmi.it/tag/social-media/)

[VENDITE \(HTTPS://WWW.GIORNALEDELLEPMI.IT/TAG/VENDITE/\)](https://www.giornaledellepmi.it/tag/vendite/)

Privacy e cookie: Questo sito utilizza cookie. Continuando a utilizzare questo sito web, si accetta l'utilizzo dei cookie.

Per ulteriori informazioni, anche su controllo dei cookie, leggi qui: [Informativa sui cookie \(https://www.giornaledellepmi.it/privacy-policy/\)](https://www.giornaledellepmi.it/privacy-policy/)

Accetta e chiudi