

# Agente commerciale per stampa e media APF

**consigliare, pianificare, monitorare, organizzare, gestire, elaborare**

Nelle tipografie o nelle aziende di pre-stampa e post-stampa, il controllo del lavoro da parte di esperti è essenziale. Perché una volta avviato il processo di stampa, ogni interruzione costa soldi.

Gli agenti commerciali per stampa e media lavorano solitamente nell'ufficio vendite interno delle tipografie dove pianificano e gestiscono la produzione di materiale stampato. Sono in contatto con i clienti, che consigliano con competenza, con il personale commerciale e tecnico e con la direzione di produzione. Gli agenti commerciali per stampa e media stabiliscono le scadenze e ne controllano il rispetto, pianificano il materiale e le

attrezzature e anche l'impiego del personale. Si occupano inoltre della contabilità dei costi, delle prestazioni e degli investimenti, del finanziamento e dei prezzi, del marketing e di varie misure di vendita. Durante la produzione, controllano che vengano rispettati i costi, le scadenze e la qualità.

Una volta completata la tiratura, Gli agenti commerciali per stampa e media a organizzano e coordinano la consegna degli stampati finiti. Per garantire che anche questo avvenga rapidamente, di solito guidano loro stessi un gruppo. Lavorano quindi all'interfaccia tra organizzazione e produzione.



## Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché l'agente commerciale per stampa e media possa gestire con successo un'operazione di stampa su larga scala, deve conoscere tutti gli aspetti e i processi abituali, le procedure, le tecnologie e i sistemi di produzione.
- ▶ Affinché l'agente commerciale per stampa e media possa consigliare al cliente la carta, il processo e il numero ideale di copie per una brochure, lo consiglia anche sulla questione dei costi e gli illustra i vari vantaggi.
- ▶ Affinché l'agente commerciale per stampa e media possa fidelizzare i propri clienti, investe molto nella garanzia di qualità, in processi più ecologici e quindi riesce a soddisfare le esigenze sempre più ecologiche.
- ▶ Affinché due pallet di opuscoli appena stampati possano essere consegnati a un cliente in un paese vicino, l'agente commerciale per stampa e media si occupa dei documenti doganali e delle bolle di consegna.

## Fatti

**Ammissione** Prima dell'esame: a) apprendistato completato nell'industria grafica o impiegato/a di commercio AFC o titolo equivalente e dopo 2 anni di esperienza pratica nel settore delle arti grafiche oppure b) altra formazione e almeno 6 anni di esperienza professionale nel settore della stampa, dell'imballaggio o dei media.

**Formazione** 3 semestri di corsi di perfezionamento.  
Nota: I costi del corso sono parzialmente coperti dalla Confederazione.

**Gli aspetti positivi** Gli agenti e le agenti commerciali per stampa e media sono chiamati ad affrontare molte sfide. Poiché questa professione richiede una conoscenza della tecnologia di produzione, dell'amministrazione e dell'organizzazione aziendale, nonché una conoscenza

di base del settore delle arti grafiche, poche persone possono ingannarli.

**Gli aspetti negativi** Una volta che le macchine sono in funzione, funzionano. Un'interruzione della produzione è costosa. Pertanto, una consegna tardiva dei dati di stampa porta a situazioni di stress o a dover riprogrammare tutto. Il costo è di nervi, di denaro o di entrambi.

**Buono a sapersi** Gli agenti e le agenti commerciali per stampa e media si occupano di molte cose contemporaneamente e sono quindi un importante interlocutore per i loro dipendenti e superiori, ma anche per clienti e fornitori. I compiti che ne derivano rendono la routine quotidiana di questi professionisti stimolante e divertente, a volte frenetica e raramente monotona.

## Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
atteggiamento fiducioso, buone maniere	[Bar chart showing importance level]		
capacità di comunicare, capacità di negoziazione	[Bar chart showing importance level]		
competenze tecniche, conoscenze informatiche	[Bar chart showing importance level]		
disponibilità a fare uno sforzo	[Bar chart showing importance level]		
interesse per gli stampati, abilità commerciale	[Bar chart showing importance level]		
interesse per le questioni economiche, interesse per il commercio e la vendita	[Bar chart showing importance level]		
orientamento al cliente	[Bar chart showing importance level]		
precisione nel lavoro	[Bar chart showing importance level]		
resilienza, equilibrio	[Bar chart showing importance level]		
talento organizzativo	[Bar chart showing importance level]		

## Percorsi di carriera

