

SALES BUSINESS E DATA ANALYST

Tecnico Superiore Data Manager

DECRETO FOAC N. 889 DEL 9/9/2025

PR MARCHE FSE+ 2021/2027 – ASSE GIOVANI – OS 4.F. RIF. DGR N. 1429 DEL 11/08/2025.

Avviso Pubblico relativo a n. 32 percorsi formativi, delle quattro Fondazioni di partecipazione ITS (Istituti Tecnologici Superiori-ITS Academy)

FIGURA PROFESSIONALE E SBOCCHI OCCUPAZIONALI:

Il Sales Business e Data Analyst è un professionista che unisce competenze analitiche, strategiche e commerciali per supportare il processo decisionale aziendale attraverso l'uso di dati concreti e approfondite analisi di mercato. Grazie alla sua capacità di raccogliere, elaborare e interpretare grandi quantità di informazioni, questa figura è in grado di ottimizzare la gestione della rete vendita, individuare nuove opportunità di mercato e migliorare le strategie commerciali, contribuendo così al potenziamento delle performance aziendali. Oltre all'analisi dei dati, il Sales Business e Data Analyst possiede competenze avanzate nelle tecniche di vendita e nella comunicazione strategica, che gli consentono di pianificare e organizzare efficacemente azioni commerciali mirate. In questo contesto, gioca un ruolo chiave nella definizione di strategie di pricing, nella segmentazione del mercato e nella personalizzazione delle offerte, garantendo che ogni fase della trattativa sia orientata al raggiungimento degli obiettivi aziendali. Questa figura professionale è in grado di comprendere le esigenze del cliente, mettere in evidenza i punti di forza di un prodotto o servizio e adattare il linguaggio e l'approccio comunicativo in base al target di riferimento. Integrando strumenti di data analysis e business intelligence, il Sales Business e Data Analyst contribuisce alla creazione di modelli previsionali e strategie basate su dati concreti, permettendo alle aziende di prendere decisioni più informate e competitive in un mercato in continua evoluzione. Il Sales Business e Data Analyst, come lavoratore dipendente o come lavoratore autonomo, potrà occuparsi di una o più delle seguenti attività: • Interpretazione e analisi dei dati endogeni ed esogeni; • Utilizzo di software e strumenti di analisi; • Gestione dei database di vendita; • Pianificazione e gestione delle attività di vendita; • Gestire processi di machine learning; progettare ed utilizzare strumenti di automazione data-driven per migliorare l'efficienza dei flussi aziendali; • Gestione del CRM aziendale; • Comunicazione e negoziazione con il cliente; • Utilizzo dei modelli predittivi di vendita.

DESTINATARI E REQUISITI:

25 candidati, giovani e adulti, disoccupati/inoccupati/occupati che alla data di scadenza di presentazione della domanda di partecipazione, siano in possesso di uno dei seguenti titoli di studio:

- Diploma di istruzione secondaria superiore;
- Diploma quadriennale di istruzione e formazione professionale integrato da un corso annuale di istruzione e formazione tecnica superiore. Per coloro che hanno conseguito il titolo di studio all'estero sarà necessario presentare anche la dichiarazione di valore del titolo.

PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE:

Per la partecipazione al corso è necessario predisporre:

- domanda di iscrizione debitamente compilata e firmata;
- curriculum vitae in formato europeo, contenente l'autorizzazione al trattamento dei dati personali, debitamente compilato e firmato;
- copia di un documento di identità in corso di validità

La domanda di iscrizione dovrà essere redatta online sul sito al link:

<https://www.itsturismomarche.it/iscrizioni/>. Una volta redatta sarà reinoltrata in formato PDF al candidato tramite mail. Tutta la documentazione sopra elencata potrà essere consegnata a mano in busta chiusa presso gli sportelli informativi elencati all'Art. 12 "Per Informazioni" il bando rimarrà aperto fino al raggiungimento del numero massimo di studenti idonei previsti. La chiusura definitiva del bando verrà comunicata nel sito dell'ITS Turismo Marche nella sezione "nuova programmazione". Al momento della consegna dei documenti verrà rilasciata all'utente una ricevuta con la data di consegna, oppure potrà essere inviata via pec all'indirizzo iscrizioni.itsturismomarche@pec.it o tramite Raccomandata A/R alla segreteria organizzativa dell'Istituto Tecnico Superiore per le tecnologie per i beni e le attività culturali, per il turismo e per le tecnologie dell'informazione, della comunicazione e dei dati - ITS ACADEMY, Strada delle Marche n.58, 61122 Pesaro (PU).

Il modello del "CV formato europeo" è scaricabile dal sito: www.itsturismomarche.it.

MODALITA' DI SELEZIONE PER L'AMMISSIONE:

L'ammissione al corso avverrà dopo le prove di selezione che consistono nella somministrazione delle seguenti prove:

- Test a risposta multipla con items rivolti a valutare competenze tecniche, tecnologiche e di lingua inglese (livello B1);
- Colloquio individuale motivazionale, attitudinale e tecnico per consentire la valutazione di conoscenze, capacità relazionale e decisionali, competenze di tipo interdisciplinare necessarie per una proficua partecipazione al percorso formativo.

La convocazione per la selezione verrà inviata tramite PEC da parte della Segreteria Organizzativa di ITS Turismo Marche entro 48 ore dalla ricezione della domanda di iscrizione al corso.

I parametri di valutazione delle selezioni verranno dettagliati all'avvio delle selezioni.

SEDE E MODALITA' DI SVOLGIMENTO:

Il corso si è attivato nella seguente sede: **Pesaro (PU)**.

Il corso è stato avviato il giorno: **giovedì 23 ottobre 2025**

per chiudersi entro la fine del mese di settembre 2027 con impegno settimanale dal lunedì al venerdì (frequenza media: 5 ore al giorno più un rientro settimanale).



SINTESI DEL PROGRAMMA DIDATTICO:

Orientamento al percorso didattico e all'ingresso in azienda (30 ore)
Soft skills relazionali: comunicare e collaborare in azienda (30 ore)
Lingua Inglese (50 ore)
Comunicazione digitale e public speaking (30 ore)
Tecniche di negoziazione e vendita (44 ore)
Organizzazione e gestione della rete vendita (45 ore)
Aspetti finanziari legati alla vendita (30 ore)
Diritto digitale sicurezza IT applicati al settore di riferimento (15 ore)
Elementi di marketing (50 ore)
Marketing digitale e social media marketing (90 ore)
Analisi dei dati: CRM (50 ore)
Analisi dei dati: Big Data e Small Data (110 ore)
Introduzione all'intelligenza artificiale e nuove tecnologie abilitanti (17 ore)
Gestione del negozio online: piattaforme E-commerce (30 ore)
Campagne di vendita e lead generation (50 ore)
Contenuti multimediali e visual per la vendita (25 ore)
Machine learning e Deep learning (16 ore)
Strumenti AI e no code tools (72 ore)
Organizzazione d'impresa nel settore di riferimento (12 ore)
Normativa e best practices per la gestione d'impresa (10 ore)
Elementi di statistica per la risoluzione di problemi complessi (20 ore)
Design Thinking: metodologie di sviluppo manageriale (10 ore)
Project Management (60 ore)
Strumenti di educazione digitale in impresa (10 ore)
Laboratorio Human Being (12 ore)
Sostenibilità ed etica ambientale nella professione (10 ore)
Sicurezza sui luoghi di lavoro (8 ore)
Startup d'impresa e lavoro autonomo (14 ore)
Stage (850 ore)

TITOLO RILASCIATO:

Al termine del percorso biennale, previo superamento dell'esame finale, verrà conseguito il Diploma di **"Tecnico superiore Data Manager" (V° livello EQF)**.

Maggiori dettagli sul titolo in uscita:

- Ai sensi di quanto previsto dall'articolo 5, comma 2, della legge n. 99/2022, i diplomi di specializzazione per le tecnologie applicate e i diplomi di specializzazione superiore per le tecnologie applicate sono validi su tutto il territorio nazionale e costituiscono titolo valido per l'accesso ai pubblici concorsi, ove previsto dai rispettivi bandi;
- Il Diploma in oggetto costituisce titolo per l'accesso ai concorsi per insegnante teorico-pratico. Con decreto del Ministro dell'istruzione e del merito, di concerto con il Ministro dell'università e della ricerca, sono stabiliti la tabella di corrispondenza dei titoli e i crediti riconoscibili;
- Per favorire la riconoscibilità e la circolazione, in ambito nazionale e dell'Unione europea, dei titoli conseguiti a conclusione dei percorsi formativi degli ITS Academy, il diploma è corredato da un supplemento predisposto secondo il modello EUROPASS diploma supplement.

Per informazioni scrivere a: segreteriestudenti@itsturismomarche.it oppure chiamare la segreteria organizzativa ai seguenti numeri: **347/7602914 e 0721/372179** dal lunedì al venerdì con orario **9.00-13.00/15.00-18.00**.

La Fondazione ITS Turismo Marche offre anche un servizio di orientamento personalizzato in presenza o a distanza (attività di Orientamento formativo individuale) è sufficiente contattare i recapiti sopra riportati. PER I DETTAGLI CONSULTARE IL SITO: www.itsturismomarche.it