

Evoluzione Struttura Commerciale

Nuovo assetto organizzativo di AT e Filiale

Aprile 2015



Mercato Privati

Posteitaliane

Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala



Struttura commerciale attuale: il punto di partenza

1
SOVRAPPOSIZIONE
TRA RUOLI
VENDITORIALI E DI
SUPPORTO
COMMERCIALE

Alle **figure specialistiche di filiale** dedicate agli UP senza Sala e Base sono assegnati **incarichi sia di natura venditoriale che di supporto commerciale**, con conseguenti difficoltà nel coniugare un pieno presidio delle attività con una attenta gestione del cliente

2
ELEVATA
“AMPIEZZA DEL
CONTROLLO”

L'**elevato numero di UP in relazione alle figure specialistiche commerciali** rappresenta un ostacolo alla gestione attenta e puntuale degli up di competenza, ed un presidio integrale delle attività assegnate

3
DUPLICAZIONE PER
CANALE DEI REFERENTI
DI COMPARTO DI AT

La **suddivisione dei Referenti Commerciali di Comparto di AT per canale comporta una duplicazione di attività e risorse**, a scapito dell'efficacia commerciale con il rischio di trasmettere messaggi discordanti

4
RIDONDANZA DI
RISORSE NON
COLLEGATE
ALL'EXECUTION
COMMERCIALE

Presenza **sia in Filiale che in AT di figure professionali orientate alla Pianificazione Commerciale e Sviluppo**, non direttamente collegate all'execution commerciale (es. Specialisti Pianificazione di filiale)



Sintesi delle linee guida di intervento

1
**DIFFERENZIARE TRA
RUOLI VENDITORIALI E
DI SUPPORTO
COMMERCIALE**

Superare il ruolo unico di venditore e supporto commerciale, **attribuendo responsabilità univoche ai ruoli venditoriali e di coordinamento**, consentendo a ciascuno di presidiare appieno le attività della propria area di competenza

2
**AVVICINARE
L'AMPIEZZA DEL
CONTROLLO A QUELLA
DEL SISTEMA
BANCARIO**

Potenziamento e focalizzazione sul ruolo delle risorse di coordinamento dedicate al Canale Mifid con Sala al fine di avere una gestione più attenta e puntuale degli UP assegnati e consentendo il trasferimento delle competenze lungo la filiera

3
**EFFICIENTARE LE
RISORSE DEDICATE
ALLA FORMAZIONE DI
PRODOTTO**

Superare in AT la distinzione per canale delle risorse specializzate nella formazione di prodotto; attraverso l'eliminazione delle ridondanze è possibile creare efficienza da destinare alle strutture di coordinamento e supporto commerciale

4
**FOCALIZZARE
TUTTA LA FILIERA
SULL'EXECUTION
COMMERCIALE**

Accentramento ed efficientamento delle figure non strettamente legate all'execution commerciale, liberando risorse da indirizzare **verso ruoli di natura venditoriale**



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

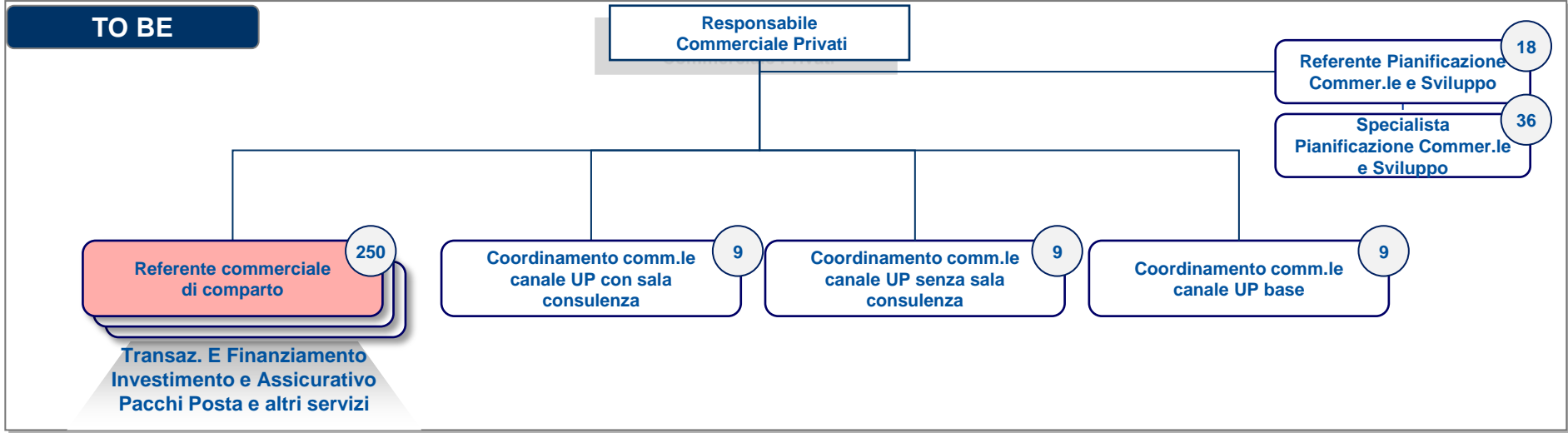
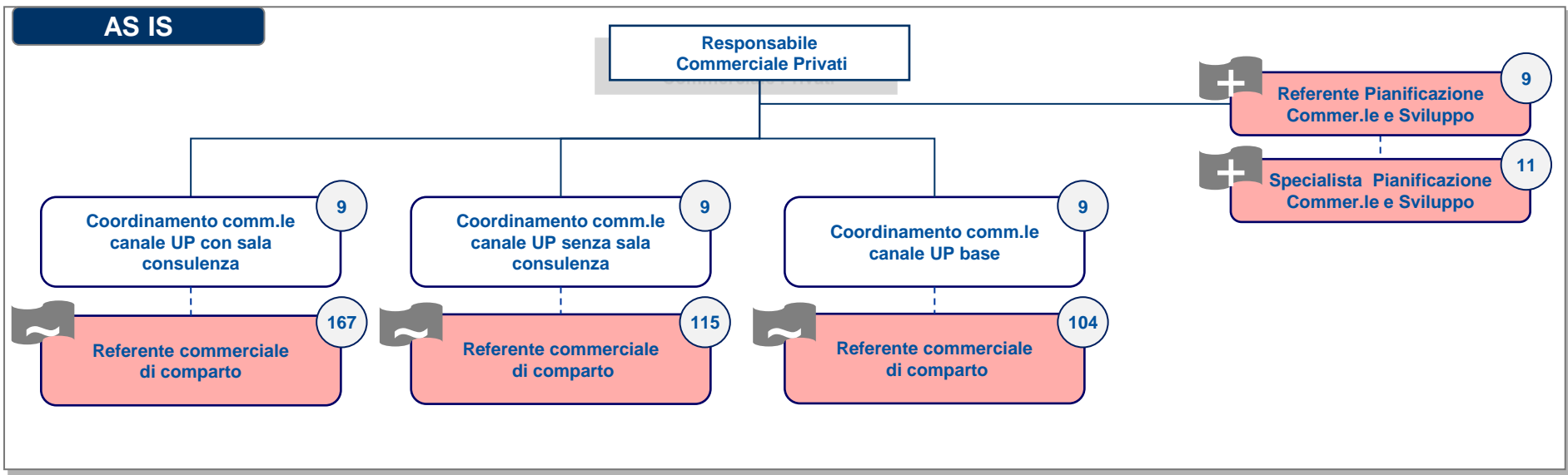
Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala





Aree di intervento



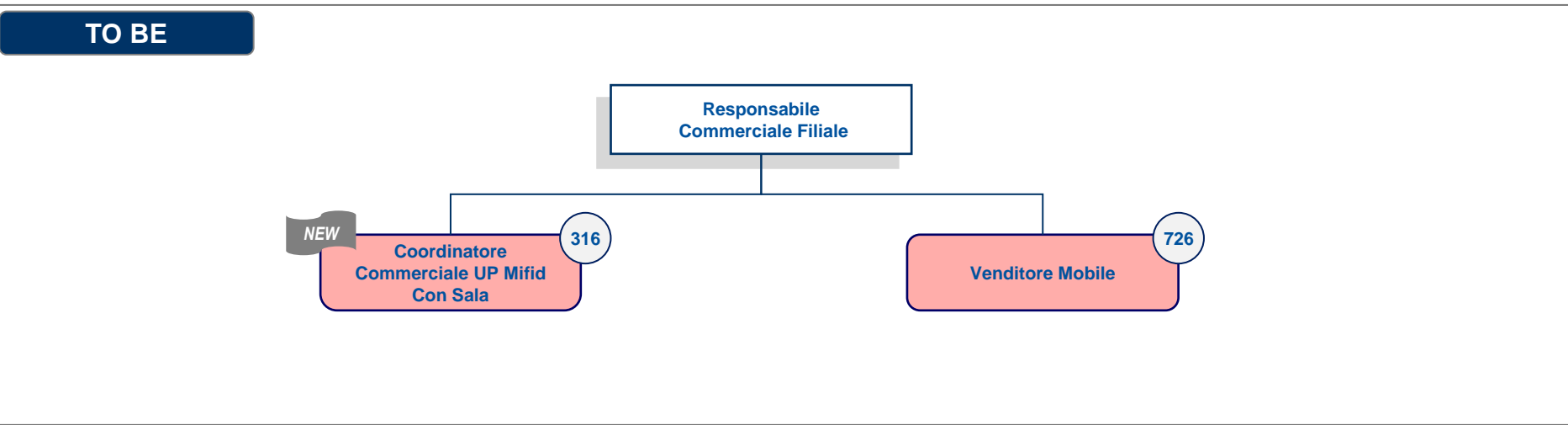
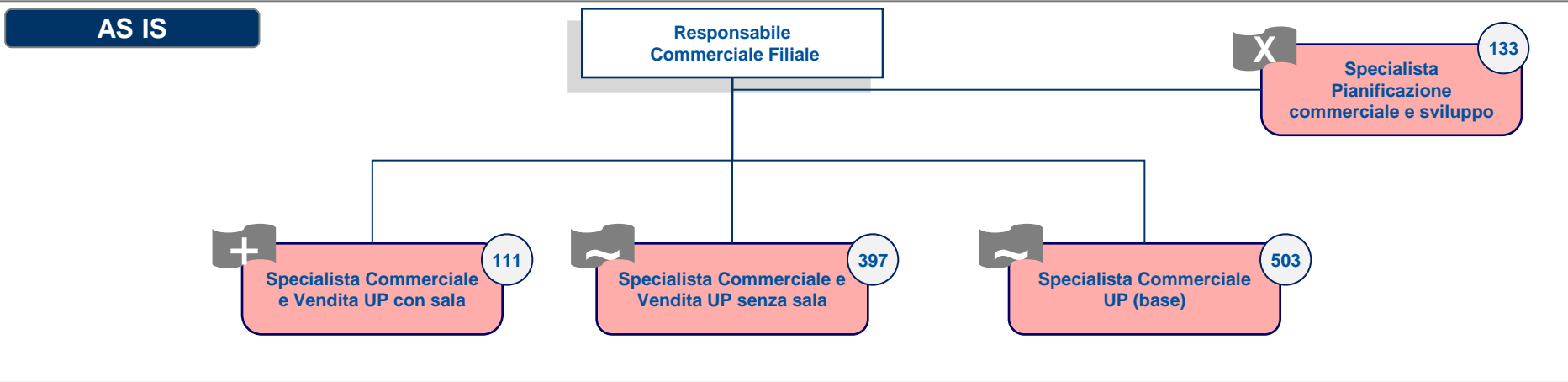
Mercato Privati



Figura ridimensionata

Figura potenziata





Are di intervento



Mercato Privati



Figura ridimensionata

Figura potenziata

Figura superata



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

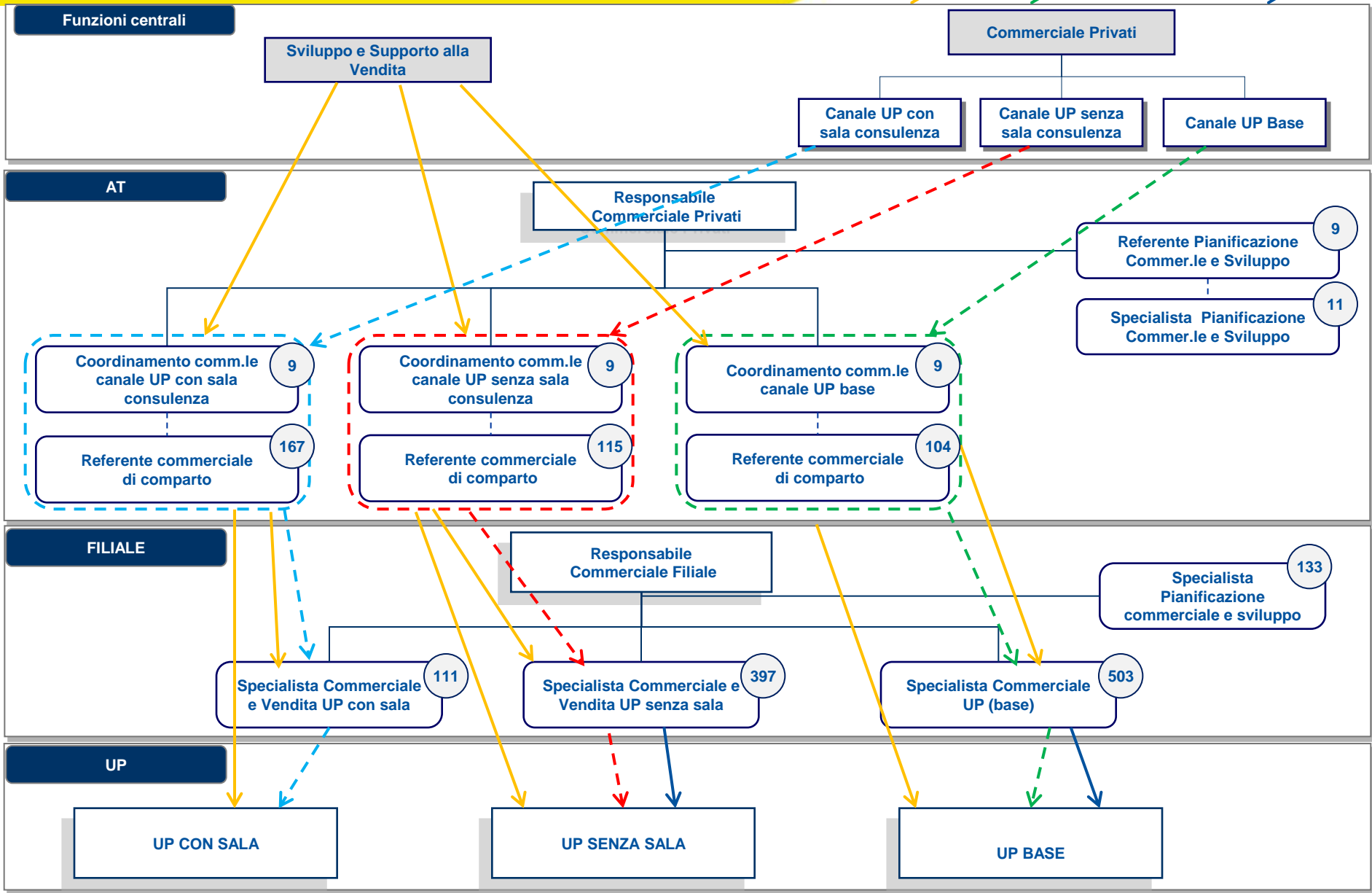
Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala



Flussi Centro – AT – Filiale – UP – AS IS

Flussi formativi Flussi commerciali Vendita

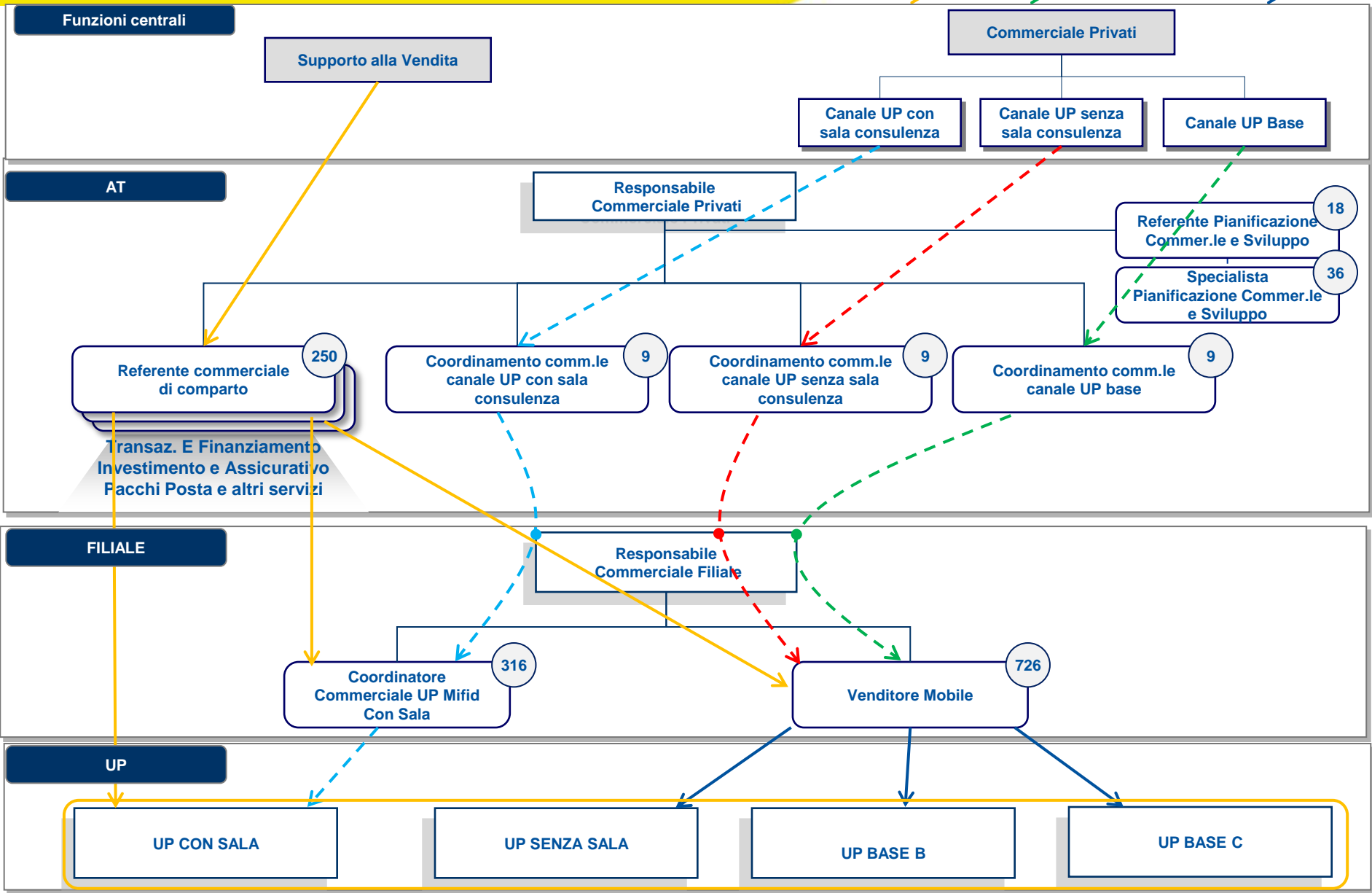


Mercato Privati

Posteitaliane

Flussi Centro – AT – Filiale – UP – TO BE

Flussi formativi Flussi commerciali Vendita



Mercato Privati

Posteitaliane

Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala



AS IS
TO BE
AREA TERRITORIAL

FIGURE	LIVELLO	DIMENS
Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27
Referente Commerciale di Comparto	A2	386
Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	9
Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	11
TOTALE		433

FIGURE	LIVELLO	DIMENS	DELTA
Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27	0
Referente Commerciale di Comparto	A2	250	-136
Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	18	9
Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	36	25
TOTALE		331	-102

FILIALE

FIGURE	LIVELLO	DIMENS	TOTALE
Specialista Commerciale e Vendita	B	508	1011
Specialista Commerciale UP	B	503	
Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	133	
TOTALE		1144	

FIGURE	LIVELLO	DIMENS	DELTA
<i>Coordinatori Commerciali UP con Sala (New)</i>	A2	316	316
Venditori Itineranti	B	726	-285
Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	0	-133
TOTALE		1042	-102

TOTALE AT+FILIALE
-204


Mercato Privati

AREA TERRITORIALE	COORDINATORE COMMERCIALE DI CANALE	REFERENTE COMMERCIALE DI COMPARTO	PIANIFICAZIONE		TOTALE
			REFERENTE PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO	SPECIALISTA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO	
CENTRO	3	44	2	4	53
CENTRO 1	3	24	2	4	33
CENTRO NORD	3	25	2	4	34
LOMBARDIA	3	33	2	4	42
NORD EST	3	26	2	4	35
NORD OVEST	3	27	2	4	36
SUD	3	30	2	4	39
SUD 1	3	20	2	4	29
SUD 2	3	21	2	4	30
TOTALE	27	250	18	36	331



AREA TERRITORIALE	COORD. COMMERCIALE UP CON SALA	VENDITORI ITINERANTI				TOTALE
		TOTALE	DI CUI SU MIFID SENZA SALA	DI CUI SU BASE B	DI CUI SU BASE C	
CENTRO	50	86	38	32	17	136
CENTRO 1	28	60	21	27	13	88
CENTRO NORD	33	71	27	29	15	104
LOMBARDIA	43	111	53	40	18	154
NORD EST	34	114	47	45	22	148
NORD OVEST	29	94	29	32	32	123
SUD	40	103	54	37	13	143
SUD 1	30	43	25	13	6	73
SUD 2	29	44	27	14	3	73
TOTALE	316	726	320	267	139	1042



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala



ORARI DI LAVORO

Al fine di rendere le strutture di staff territoriali maggiormente in linea con le esigenze di produzione e di fornire un supporto più efficace e continuativo agli Uffici Postali, fermo restando l'orario di lavoro attuale a 5 gg, si prevede di estendere il presidio del sabato con la presenza del 50% del personale assegnato



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Coordinatore Commerciale UP con Sala



Scopo e Caratteristiche Generali**MP – Area Territoriale – Filiale****Struttura: Commerciale di Filiale**

Assicurare la spinta commerciale finalizzata al raggiungimento del budget commerciale degli UP del canale “con sala” di propria competenza, garantendo il supporto tecnico, operativo e commerciale a tutte le risorse coinvolte, in linea con le politiche commerciali definite ed in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, le procedure e i valori aziendali

Aree di responsabilità

- Assicura, anche attraverso visite periodiche agli UP di competenza, la spinta commerciale e motivazionale ai DUP e al personale degli Uffici, con particolare riferimento alle figure specialistiche garantendo il monitoraggio e l'analisi delle azioni commerciali intraprese e proponendo, di concerto con il Responsabile Commerciale di Filiale, eventuali azioni correttive.
- Garantisce il necessario raccordo tra l'UP e le competenti funzioni in ambito di filiale/ATMP attraverso la raccolta, la sistematizzazione e la condivisione dei feedback inerenti i prodotti/processi commerciali e l'efficacia delle azioni commerciali definite al fine di assicurare il miglioramento continuo delle stesse; fornisce altresì agli UP del canale Mifid con Sala di propria competenza il quadro di riferimento, illustrando gli obiettivi aziendali e le modalità per raggiungerli, promuovendo la diffusione di best practice rilevate
- Costituisce il punto di riferimento per il DUP per l'individuazione di azioni di sviluppo di nuovi bacini di clientela e l'attuazione di opportune azioni di cross-up selling.
- Assicura il supporto alle risorse dell'UP nella gestione delle trattative complesse, in coerenza con i processi commerciali definiti e le esigenze della Filiale.
- Garantisce il trasferimento delle competenze sulle metodologie, gli strumenti e le tecniche di vendita di canale, le modalità di gestione della relazione con il cliente, attraverso l'addestramento tecnico specialistico e l'affiancamento on the job alle risorse dell'UP.

