

# 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 Referente Coordinamento Commerciale UP con Sala



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**

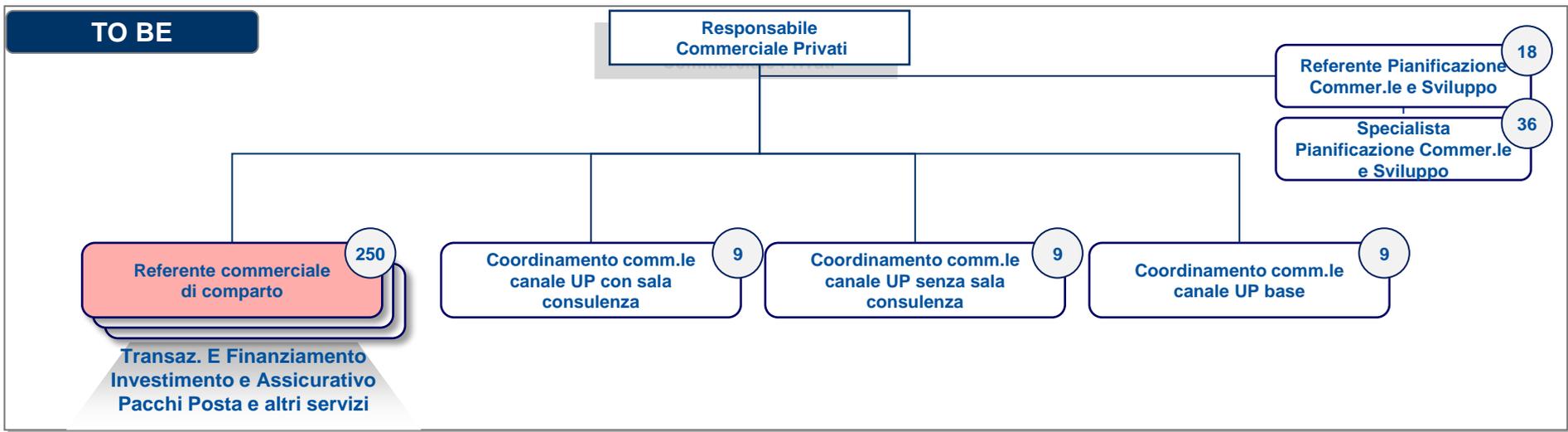
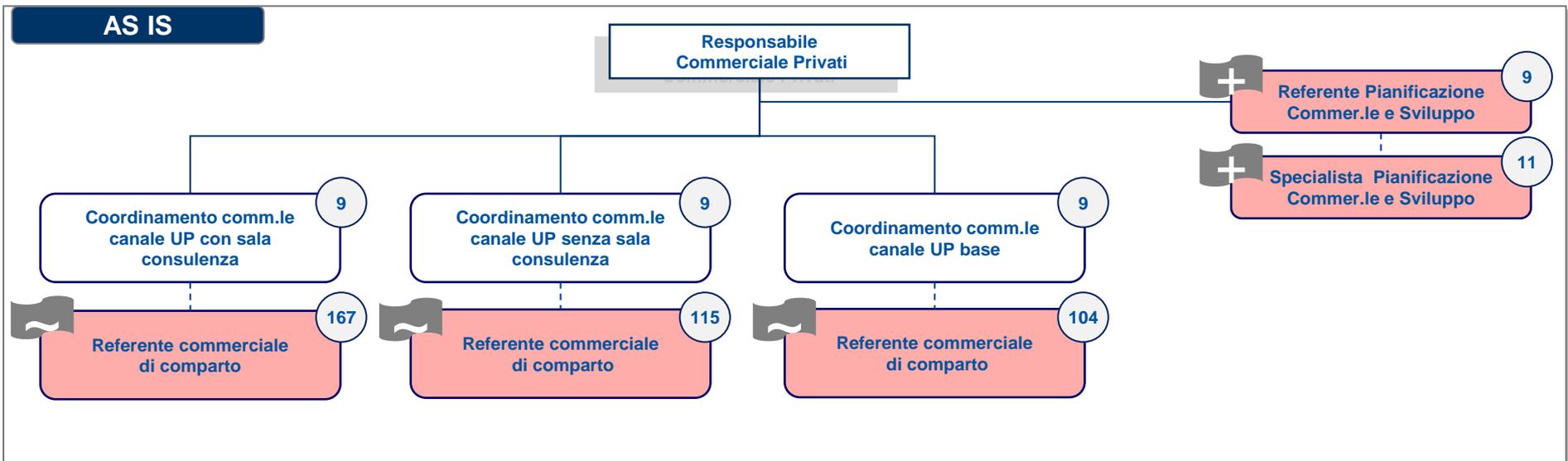
Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

Job Description Referente Coordinamento Commerciale UP con Sala





Aree di intervento

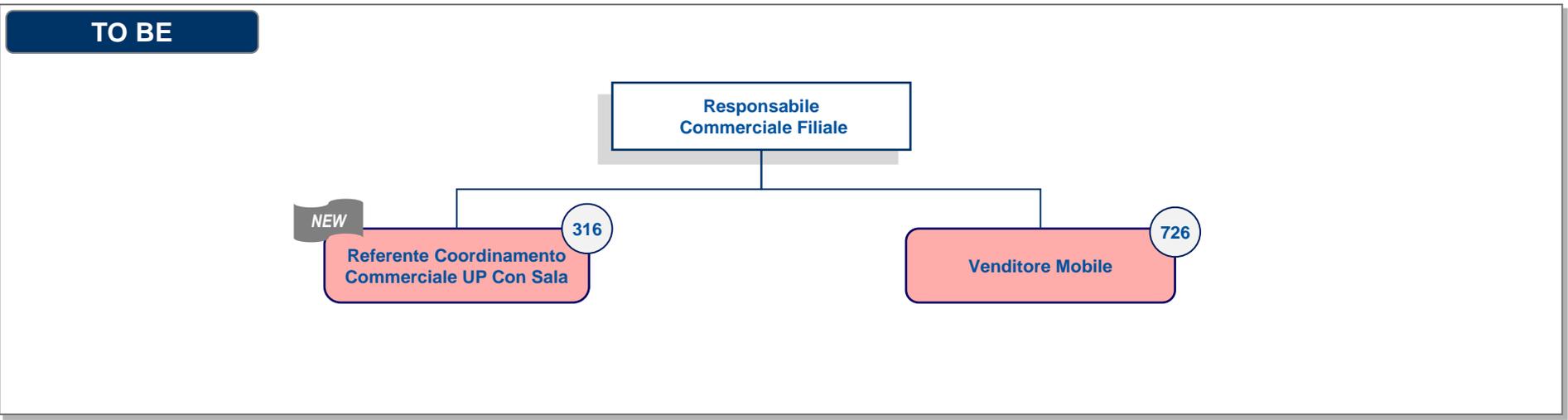
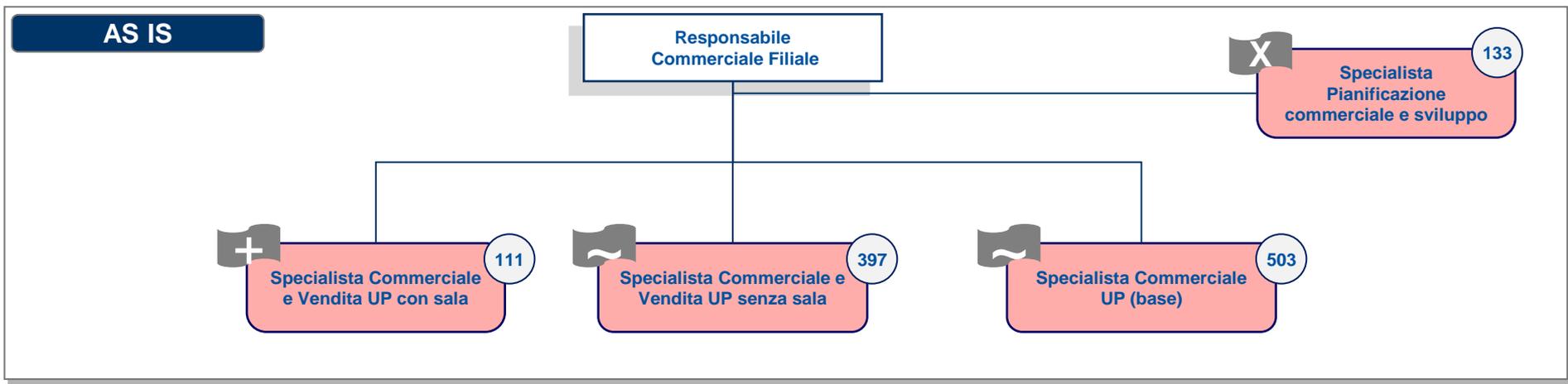


Figura ridimensionata

Figura potenziata



Mercato Privati



Aree di intervento



Mercato Privati



- Figura ridimensionata
- Figura potenziata
- Figura superata



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

**Evoluzione dei Flussi Commerciali**

Nuovi Dimensionamenti

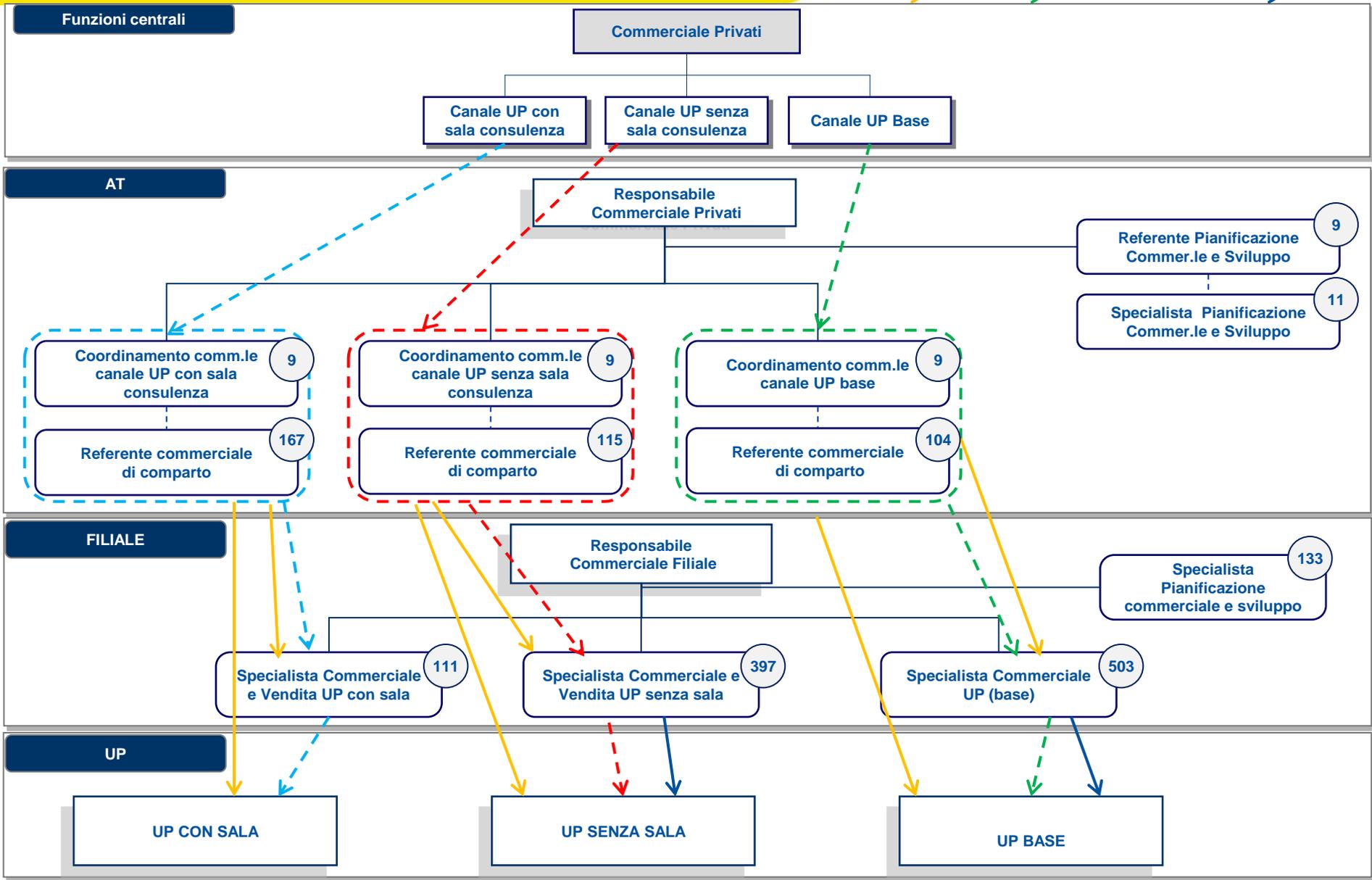
Focus Orario Lavorativo

Job Description Referente Coordinamento Commerciale UP con Sala



# Flussi Centro – AT – Filiale – UP – AS IS

Flussi formativi Flussi commerciali Vendita

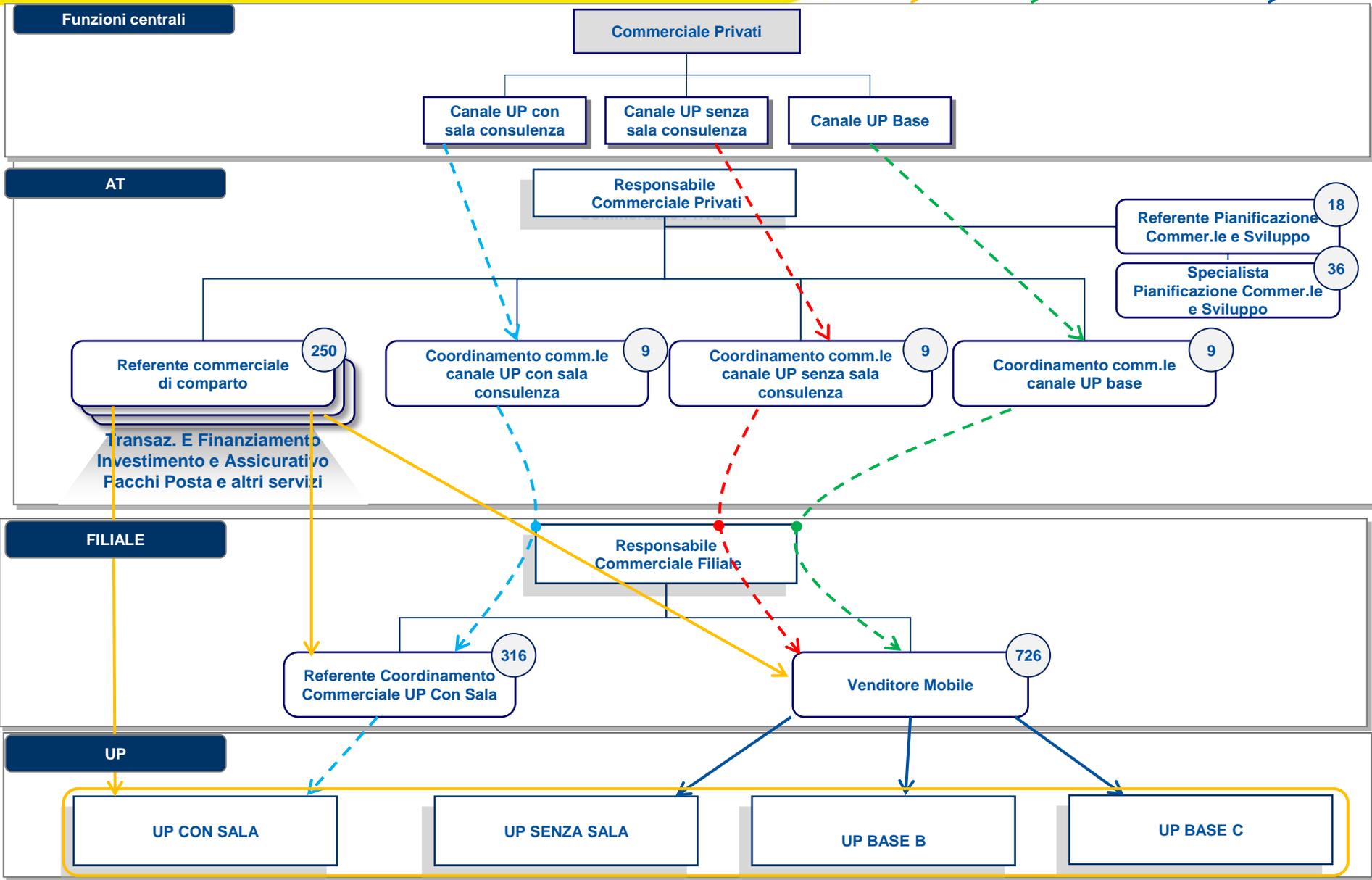


Mercato Privati



# 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 Referente Coordinamento Commerciale UP con Sala



		AS IS			TO BE				
AREA TERRITORIALI	<b>FIGURE</b>	<b>LIVELLO</b>	<b>CONSISTENZE</b>		<b>FIGURE</b>	<b>LIVELLO</b>	<b>DIMENS</b>	<b>DELTA</b>	
	Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27		Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27		0
	Referente Commerciale di Comparto	A2	354		Referente Commerciale di Comparto	A2	250		-104
	Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	10		Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	18		8
	Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	9		Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	36		27
	<b>TOTALE</b>		<b>400</b>		<b>TOTALE</b>		<b>331</b>		<b>-69</b>
FILIALE					<i>Referente Coord. Comm. UP con Sala (New)</i>	A2	316		316
	Specialista Commerciale e Vendita	B	481	959	Venditore Mobile	B	726		-233
	Specialista Commerciale UP	B	478		Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	0		-125
	Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	125		<b>TOTALE</b>		<b>1042</b>		<b>-42</b>
	<b>TOTALE</b>		<b>1084</b>						
<b>TOTALE AT+FILIALE</b>									<b>-111</b>



		AS IS			TO BE				
AREA TERRITORIALE	<b>FIGURE</b>	<b>LIVELLO</b>	<b>DIMENS</b>		<b>FIGURE</b>	<b>LIVELLO</b>	<b>DIMENS</b>	<b>DELTA</b>	
	Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27		Coordinamento Commerciale di Canale	A1	27	0	
	Referente Commerciale di Comparto	A2	386		Referente Commerciale di Comparto	A2	250	-136	
	Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	9		Referente Pianificazione Commerciale e Sviluppo	A2	18	9	
	Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	11		Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	36	25	
	<b>TOTALE</b>		<b>433</b>		<b>TOTALE</b>		<b>331</b>	<b>-102</b>	
FILIALE					<i>Referente Coord. Comm. UP con Sala (New)</i>	A2	316	316	
	Specialista Commerciale e Vendita	B	508	1011	Venditore Mobile	B	726	-285	
	Specialista Commerciale UP	B	503		Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	0	-133	
	Specialista Pianificazione Commerciale e Sviluppo	B	133		<b>TOTALE</b>		<b>1042</b>	<b>-102</b>	
	<b>TOTALE</b>		<b>1144</b>						
<b>TOTALE AT+FILIALE</b>								<b>-204</b>	



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
<b>TOTALE</b>	<b>27</b>	<b>250</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>331</b>



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



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

**Focus Orario Lavorativo**

Job Description Referente Coordinamento 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 33% del personale assegnato



Razionali di Intervento

Evoluzione della Struttura Commerciale

Evoluzione dei Flussi Commerciali

Nuovi Dimensionamenti

Focus Orario Lavorativo

**Job Description Referente Coordinamento 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.

