

# MERCATO PRIVATI

## EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

Verbale di Accordo 19 dicembre 2022 - Allegato 4

### PERCORSO DI EVOLUZIONE ORGANIZZATIVA DEL CANALE POE

#### FASE 1

##### **OdS n.21 (Nov 21)**

Confluenza della rete di vendita  
diretta POE da MIPA in MP

#### FASE 2

##### **OdS n.04 (Mar 22)**

Riconduzione della rete di vendita  
POE all'interno delle funzioni  
Commerciali di Macro Area con  
superamento delle Aree MIPA

#### FASE 3

##### **Tavolo OOSS 19 Dicembre**

Evoluzione del Modello  
Organizzativo POE al fine di attuare  
la piena integrazione all'interno  
della Filiera Commerciale MP

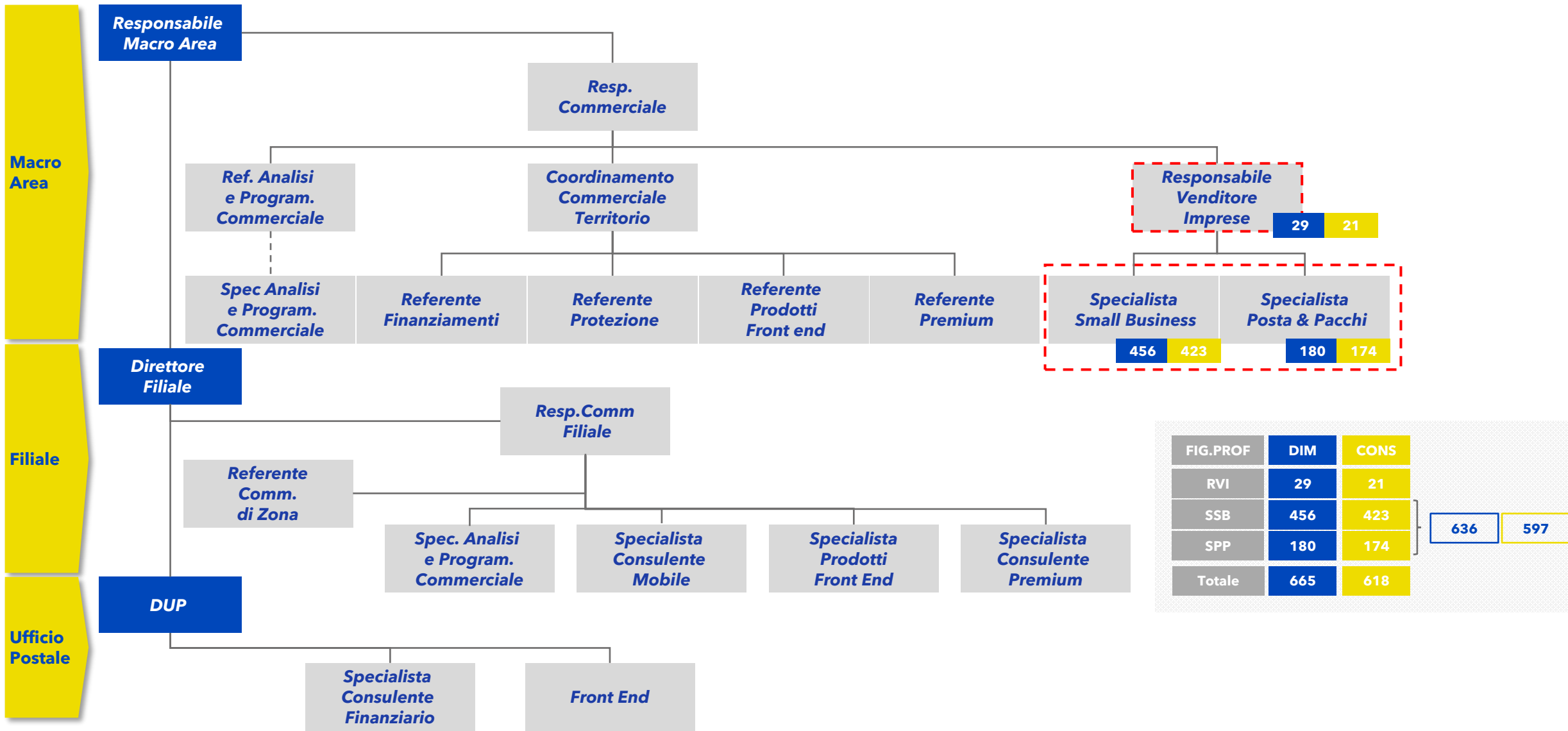
# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

MP/Commerciale - Assetto Territoriale AS IS

Figure impattate dalla manovra

■ Dimensionamento AS IS

■ Consistenze al 13/12/22

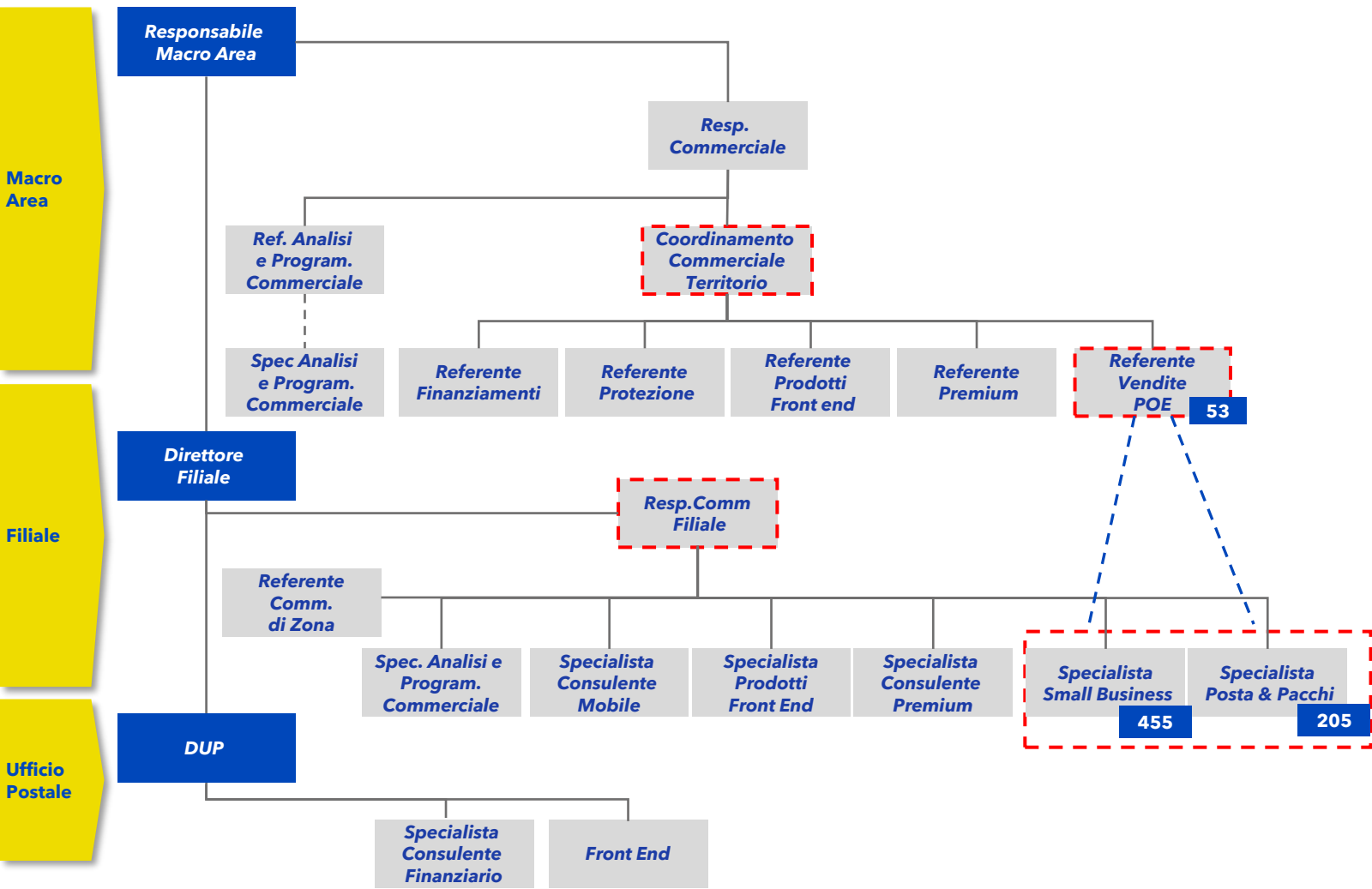
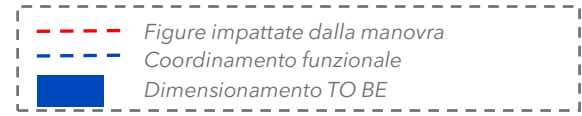


### Direttrici di Intervento

- Consolidamento **governance integrata (Retail e Poe)** a tutti i livelli della cinghia commerciale (Centro, Macro Area e Filiale)
- Istituzione di una figura di **Referente POE abilitato alla vendita** e a supporto commerciale degli specialisti consulenti POE attraverso span of control consolidati e **superamento** figura **Responsabile Venditore Impresa**
- **Confluenza specialisti consulenti POE** in ambito **filiale** (RCF) per massimizzare le sinergie retail/business
- Allocazione ottimale degli specialisti in UP funzionale a trovare **spazi idonei** per **l'interazione con i Clienti**
- **Bilanciamento** della presenza di **specialisti consulenti e referenti POE** sul territorio in funzione del potenziale e al fine di garantire il presidio di almeno un SSB e un SPP in tutte le filiali
- **Capitalizzazione della rete di vendita** retail attraverso un **ptf prodotti semplificato** da veicolare alla clientela prosumer

# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

MP/Commerciale - Assetto Territoriale TO BE



- **Istituzione di 53 Referenti Vendite POE** (Liv A2) a riporto del **CCT** e a supporto degli specialisti consulenti POE attraverso span of control consolidati
- **Confluenza SSB e SPP in Filiale** sotto la **responsabilità gerarchica del RCF**
- **Revisione dimensionamento** SSB e SPP a garanzia di un miglior presidio del territorio (almeno 1 SSB ed SPP per Filiale)
- **Massimizzazione della copertura dell'offerta**, attraverso l'individuazione di un portafoglio di prodotti semplificato, da veicolare al cliente prosumer attraverso SCF e SCM

# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

Consistenze AS IS e dimensionamento (AS IS e TO BE) - vista per Figura

MA/FIL	Figura Professionale	Liv	Cons AS IS	Figura Professionale	Liv	Dim AS IS	Figura Professionale	Liv	Dim TO BE	Delta Dim AS IS vs Cons AS IS	Delta Dim TO BE vs Dim AS IS	Delta Dim TO BE vs Cons AS IS
<b>MACRO AREA</b>	Resp. Vend. Impresa	A1	21	Resp. Vend. Impresa	A1	29				8	-29	-21
		-	-	-	-	-	Referente Vendite POE	A2	53	-	53	53
<b>FILIALE</b>	Spec. Small Business	B	423	Spec. Small Business	B	456	Spec. Small Business	B	455	33	-1	32
	Spec. Posta e Pacchi	B	174	Spec. Posta e Pacchi	B	180	Spec. Posta e Pacchi	B	205	6	25	31
<b>Totale</b>			<b>618</b>	<b>Totale</b>		<b>665</b>	<b>Totale</b>		<b>713</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>95</b>

(\*) Gestione delle ricadute legate al superamento della figura RVI (17 netto Base Esodabile) con ricollocazione in altri ambiti di attività (prevalentemente ptf MIPA)



# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

Consistenze AS IS e dimensionamento (AS IS e TO BE) - vista per Livello

Liv	Cons AS IS	Dim AS IS	Dim TO BE	Delta Dim AS IS vs Cons AS IS	Delta DimTO BE vs Dim AS IS	Delta DimTO BE vs Con AS IS
A1	21	29	0	8	-29	-21
A2	0	0	53	0	53	53
B	597	636	660	39	24	63
<b>Totale</b>	<b>618</b>	<b>665</b>	<b>713</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>95</b>

# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

Dimensionamento TO BE - distribuzione per Livello e Macro Area

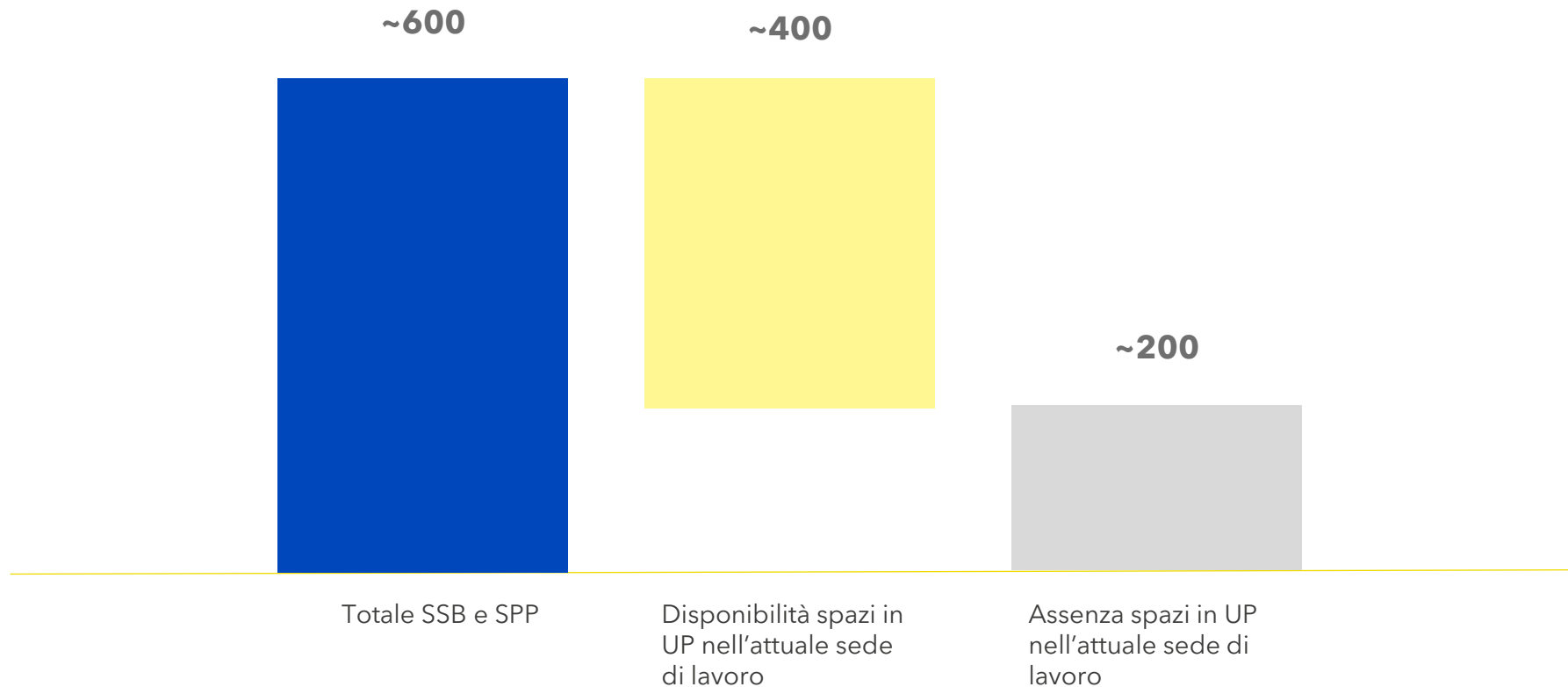
Macro Area	Dim TO BE per Figura Professionale				Dim TO BE per livello inquadramentale		
	Referente Vendite POE	SSB	SPP	Totale	Liv A2	Liv B	Totale
Centro	9	78	25	112	9	103	112
Centro Nord	11	96	43	150	11	139	150
Nord Est	5	34	22	61	5	56	61
Nord Ovest	12	92	62	166	12	154	166
Sicilia	4	42	14	60	4	56	60
Sud	12	113	39	164	12	152	164
<b>TOTALE</b>	<b>53</b>	<b>455</b>	<b>205</b>	<b>713</b>	<b>53</b>	<b>660</b>	<b>713</b>



# EVOLUZIONE MODELLO ORGANIZZATIVO POE

## Focus Sedi di lavoro (1/2)

La **revisione delle sedi di lavoro** degli specialisti POE si pone l'obiettivo, confermando la modalità di vendita fuori sede, di garantire uno **spazio idoneo per incontrare i clienti negli UP di loro competenza**



L'analisi condotta sulle sedi di lavoro degli specialisti consulenti POE, nel confermare la modalità di interazione fuori sede, evidenzia:

- per il **66% la sede attuale è pienamente corrispondente** a gestire la relazione del cliente
- per il **34% occorre individuare una soluzione alternativa**

**394**  
**(66%)**

**conferma dell'attuale sede di lavoro\***

**116**  
**(19%)**

possibilità di **spostamento in un UP DT limitrofo\*/Filiale** (distanza massima dall'attuale sede di circa 10 km)

**87**  
**(15%)**

**attuale sede di lavoro** (postazione in back office) con possibilità di ricorrere a **modalità ibride** di gestione dell'interazione commerciale (es: sala di UP limitrofi della zona di competenza di cui circa la metà entro i 10 km; armonizzazione nell'utilizzo degli spazi nel medesimo UP e valutazione ipotesi logistiche evolutive)

**597**

## PRINCIPALI AREE DI RESPONSABILITA'

- **Coordinamento funzionale spec. consulenti POE (valutazioni condivise con RCF)**
- **Vendita diretta e supporto commerciale nel raggiungimento dei target (metodo, know how e gestione Clienti)**
- **Ptf condiviso sui clienti a maggior complessità (figura abilitata alla vendita)**
- **Monitoraggio andamenti commerciali e piani d'azioni**
- **Supporto alla forza vendita retail per l'emersione della clientela prosumer**