

| | | |
|----------------------|----------------------------------|-----------------|
| Prot. 4/2010 | <u>ORDINE DI SERVIZIO</u> | n. 4/10 |
| Decorrenza immediata | | Data 12.02.2010 |

OGGETTO: GRANDI IMPRESE E PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

A completamento del percorso intrapreso con l'Ordine di Servizio n. 13 del 04.05.09 che ha ridefinito i criteri di assegnazione delle responsabilità sulla clientela business, è stato individuato un nuovo modello di presidio commerciale dei clienti di competenza della funzione Clienti Affari che viene contestualmente ridenominata **Grandi Imprese e Pubbliche Amministrazioni**.

Tale modello ha l'obiettivo prioritario di massimizzare lo sviluppo dei ricavi, attraverso una riorganizzazione della forza vendita che prevede uno schema di modello di funzionamento a matrice "cliente/prodotto" e il rafforzamento, a livello territoriale, delle leve operative relative alla pre e post vendita e alla pianificazione commerciale.

Il nuovo modello sarà implementato progressivamente, a partire dalle regioni di competenza della funzione Vendita Grandi Clienti Nord di seguito definita, anche in relazione alle risultanze della prima fase di applicazione.

Pertanto si provvede, con effetto immediato, a ridefinire l'articolazione organizzativa della funzione Vendite Imprese e Pubblica Amministrazione Locale, che viene contestualmente ridenominata **Vendita Grandi Clienti**, e ad attribuire e/o confermare le seguenti responsabilità:

Vendita Grandi Clienti

Dario Cassinelli (a.i.)

con la responsabilità di coordinare, per il Gruppo Poste Italiane, lo sviluppo e l'evoluzione complessivi del segmento Grandi Clienti, e di garantire ulteriori opportunità di sviluppo dei ricavi attraverso la definizione di accordi commerciali e/o di partnership; identificare e sviluppare opportunità commerciali attraverso la definizione di intese con Enti e Associazioni di livello nazionale, in stretto raccordo con la funzione Mercato Privati; definire, coordinandosi con le funzioni coinvolte, i portafogli clienti, le politiche e i piani commerciali, curando il monitoraggio periodico degli avanzamenti, nonché contribuire alla definizione dei sistemi di incentivazione e del budget commerciale per il segmento di competenza.

Vendita Grandi Clienti Nord (sede Milano)

(con competenza sulle regioni Valle d'Aosta, Liguria, Piemonte, Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige, Veneto ed Emilia Romagna)

Giuseppe De Benedittis

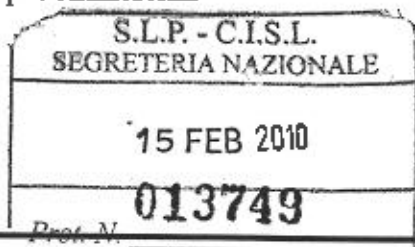
Vendita Grandi Clienti Centro Sud (sede Roma)

(con competenza sulle regioni Marche, Toscana, Umbria, Abruzzo, Lazio, Sardegna, Basilicata, Molise, Puglia, Campania, Calabria, Sicilia)

Roberto Feroci

Accordi e Partnership Commerciali

E. Fulvio Campanella



Prot. N.

Con pari decorrenza, si provvede a ridefinire l'articolazione organizzativa della funzione **Sviluppo Mercati e Soluzioni Commerciali** e ad attribuire e/o confermare le relative responsabilità:

Sviluppo Mercati e Soluzioni Commerciali

Supporto Pre-vendita
Marketing di Canale
Sviluppo Progetti Imprese
Sviluppo Progetti Pubblica Amministrazione Centrale
Sviluppo Mercato Imprese
Sviluppo Mercato Pubblica Amministrazione Locale
Sviluppo Mercato Associazioni di Categoria

Guido Emiliano Doveri
Giorgio Zappa
Alessandro Leonardi
Stefania Sbrizzi
Roberto Delicati
Gian Paolo Rosserti
Stefano Conforto
Filippo De Ruggieri

Inoltre si comunica che con pari decorrenza, nell'ambito della funzione Supporto Normativo e alle Strategie Commerciali che viene contestualmente ridenominata **Gare, Contratti e Supporto Relazionale**, la responsabilità della funzione Supporto alle Strategie Commerciali è affidata a Enrico Guadagnoli.

Infine, sempre con effetto immediato:

- la funzione Sviluppo Vendite e Metodologie in ambito ex Vendite Imprese e Pubblica Amministrazione Locale risulta superata, con confluenza di attività e risorse, pro quota, nell'ambito delle funzioni Vendita Grandi Clienti Nord, Vendita Grandi Clienti Centro Sud e Accordi e Partnership Commerciali;
- la funzione Vendita Intermediari e Consolidatori in ambito ex Vendite Imprese e Pubblica Amministrazione Locale risulta superata, con confluenza di attività e risorse all'interno della funzione Accordi e Partnership Commerciali;
- attività e risorse precedentemente impiegate nella funzione Supporto Pre-Vendita in ambito ex Vendite Imprese e Pubblica Amministrazione Locale confluiscono nella funzione Supporto Pre-Vendita in ambito Sviluppo Mercati e Soluzioni Commerciali.

L'AMMINISTRATORE DELEGATO

Massimo Sarmi
(originale firmato)