



INCONTRO MIPA

Si è tenuto in data odierna il previsto incontro su tematiche MIPA, conclusosi con la sottoscrizione di un verbale di accordo che avvia un percorso teso ad una organica strutturazione del settore.

Condivisa la variazione dell'articolazione oraria della prestazione del canale POE, dagli attuali sei ai cinque giorni settimanali. Conseguentemente, gli specialisti oggi in uffici a monoturno saranno assegnati su uffici a doppio turno, secondo i criteri fissati nella stessa intesa, con attribuzione delle indennità previste da contratto.

Abbiamo rimarcato tutte le criticità da tempo denunciate, ad iniziare da quelle legate all'utilizzo e alla disponibilità delle auto in pool car, nonché alle dotazioni e agli strumenti di lavoro (vedi cellulari), alle postazioni utilizzate.

A tal riguardo l'Azienda ha condiviso l'opportunità di un percorso che porti al potenziamento della flotta, a rendere l'utilizzo delle autovetture prioritariamente riservato alla forza commerciale, oltre che ad una distribuzione più capillare del pool car, non più concentrato solo sulle Filiali.

Garantiti, inoltre, interventi sugli spazi ed ambienti dedicati agli specialisti Mipa, massimizzando le sinergie con MP e consentendo al personale POE l'utilizzo di spazi adeguati, comprese le sale consulenza, secondo le opportune modalità da definire.

Condivisa la necessità di una rivisitazione complessiva dell'attività di proposizione commerciale, oggi non priva di contraddizioni e di inefficienze, soprattutto da rendere funzionale al soddisfacimento delle esigenze della clientela e che vada al superamento delle tante inefficienze, in molti casi fonte di demotivazione e di un inadeguato approccio al ruolo (pressioni commerciali, teams fuori orario, premialità, inquadramenti, non equa distribuzione dei carichi di lavoro, etc.).

Recepito da parte aziendale il potenziamento di modalità di vendita da remoto, da contestualizzare con l'emergenza in atto.

L'intero processo sarà accompagnato da un sistema di relazioni industriali in grado di monitorare gli avanzamenti e di condividere le soluzioni organizzative più idonee a conferire una nuova identità ad una Divisione che stenta a decollare.

Precisato infine che agli specialisti addetti alla vendita, operativi sul territorio, sarà attribuito nel Premio di Risultato la quota di produzione.

Vi terremo informati sul prosieguo della trattativa.

Roma, 15 aprile 2021

LE SEGRETERIE NAZIONALI

SLP- CISL
M.Campus

SLC- CGIL
N. Di Ceglie

UILPOSTE-UIL
C. Solfaroli

FAILP-CISAL
W. De Candziis

CONFSAL COM
R. Gallotta

FNC – UGL COM.NI
S.Muscarella