**EVOLUZIONE MODELLO DI VENDITA**

**SMALL BUSINESS**

**Incontro del 18 settembre 2019**

**Si è svolto in data odierna il previsto incontro sulle fasi di avanzamento del progetto riorganizzativo del modello di vendita.**

**In premessa, abbiamo posto la questione legata alla mobilità degli Specialisti di Sala Consulenza e Venditori Mobili. L’Azienda ha garantito, entro tempi brevi, l’avvio delle procedure legate alla mobilità territoriale, regionale e nazionale; in riferimento a quest’ultima, si prevedono circa 160 istanze. L’Azienda garantirà agli aventi titolo l’effettività del trasferimento sui posti che saranno resi disponibili per il tramite della formula, già utilizzata in passato, del differimento temporale a data certa.**

**La riunione è proseguita con il confronto con la linea tecnica di Mercato Privati sul nuovo modello di vendita. Confermata la strutturazione del processo e dei numeri presentati nel corso dell’incontro del 5 settembre u.s. (e-mail 250 del 6/09/19). Acceso, altresì, un focus su MBPA e sugli impatti che la manovra avrà sulla Divisione (la linea tecnica era risultata assente nel precedente incontro). In MBPA si registrano circa 200 portafogli, con valore medio unitario di circa 400 mila euro e suddivisi come da slides allegate. Fornito altresì il dimensionamento degli SSB di MP, suddiviso per Macro Area.**

**Ribattuti i criteri di scelta per i passaggi in MP (portafogliazione finanziaria) e in MBPA (portafogliazione riferita a Posta & Pacchi) basati sulla professionalità acquisita in maniera prevalente sui due comparti.**

**In sostanza, nulla di nuovo rispetto ai contenuti emersi nel precedente incontro del 5 settembre.**

**in assenza di novità sostanziali, abbiamo rimarcato la nostra posizione critica rispetto ad una progettualità che si risolve in un mero impoverimento della rete commerciale, già oggi fortemente condizionata da dinamiche gestionali non più sostenibili. Resta tutta in piedi la questione legata alla riallocazione delle eccedenze, ancora priva di certezze rispetto alle adeguate tutele da riconoscere ad un segmento professionale, quello commerciale, già fortemente condizionato dai continui processi di riordino di tutti questi anni.**

**Pertanto, lungi dall’assumere posizioni pregiudiziali, abbiamo richiesto una rivisitazione completa del progetto, soprattutto in riferimento al nuovo dimensionamento, per noi assolutamente non adeguato, e ci siamo resi disponibili al riavvio del confronto solo a seguito di modifiche sostanziali, anche con riferimento all’istituzione di figure funzionali di coordinamento, ad oggi del tutto assenti.**

**Al termine, in rifermento alle previsioni contenute nel verbale di accordo dell’8 marzo 2019, ci è stato consegnato l’elenco degli uffici in chiusura e di quelli depotenziati del doppio turno. L’Azienda ha annunciato la convocazione nei prossimi giorni di incontri informativi sui territori.**

**Vi terremo informati sugli sviluppi del confronto.**

**Allegate, alla presente, le slides forniteci in data odierna.**

**Roma, 18 settembre 2019**

**IL SEGRETARIO GENERALE**

**Maurizio CAMPUS**