

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

MERCATO BUSINESS E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Con riferimento all'Ordine di Servizio n.11 del 27.02.2015, si provvede a definire l'articolazione della funzione **MERCATO BUSINESS E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE** e ad attribuire e/o confermare le relative responsabilità:

VENDITE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Responsabile: Mauro Giammaria

La funzione risulta così articolata:

Vendite Economia
Vendite Entrate
Vendite Interni
Vendite Welfare
Vendite Ministeri

Carlo G. Giachi
 Antonello Antonelli
 Alessandro Di Cesare
 Domenico Mariani
 Fabio Adami

Principali aree di responsabilità:

- assicurare, per il Gruppo Poste Italiane, la gestione e lo sviluppo commerciale della clientela di competenza attraverso il coordinamento della forza vendita dedicata, nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza;
- curare, in raccordo con le funzioni coinvolte, l'implementazione dei piani commerciali, in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati supportando, inoltre, le competenti funzioni nella definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione sul proprio segmento di clientela.

Prevendita e Piani PAC

Alberto Faggiano

Principali aree di responsabilità:

- garantire l'interfaccia verso le funzioni di marketing/Società del Gruppo e verso la funzione Architetture Digitali e Servizi per la Pubblica Amministrazione per la definizione di offerte specifiche e distintive per la clientela di competenza, nonché per la condivisione e lo scambio di informazioni sui prodotti/servizi;
- garantire il coordinamento funzionale delle attività di prevendita svolte a livello territoriale per la Pubblica Amministrazione Locale di competenza;

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

- assicurare l'elaborazione e la diffusione della documentazione relativa alle soluzioni sviluppate, anche al fine di individuare opportunità di replicabilità delle stesse, fornendo infine supporto, per quanto di competenza, al processo di partecipazione a gare;
- curare, in raccordo con le funzioni coinvolte, la definizione e il monitoraggio dei piani commerciali per la clientela Pubblica Amministrazione Centrale, in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati contribuendo, inoltre, in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione per la clientela di competenza.

Servizio Clienti e Delivery

Roberto Delicati

Principali aree di responsabilità:

- curare, in raccordo con le altre funzioni coinvolte, la realizzazione e il delivery di soluzioni progettuali complesse e di offerte distintive per la clientela di competenza, attraverso l'integrazione degli apporti delle altre funzioni/Società del Gruppo coinvolte;
- assicurare le attività di assistenza e post-vendita per la Pubblica Amministrazione Centrale garantendo la regolare attivazione dei servizi e la gestione del cliente in tutte le fasi di erogazione, interfacciando, ove necessario, le funzioni coinvolte;
- garantire il coordinamento funzionale delle attività di assistenza clienti svolte a livello territoriale per la Pubblica Amministrazione Locale di competenza, fornendo supporto nella risoluzione di eventuali criticità e monitorando l'andamento delle richieste di assistenza dei clienti ed il rispetto dei Service Level Agreement (SLA) contrattuali.

Progetti

Mauro Megale

Principali aree di responsabilità:

- assicurare l'attivazione di soluzioni specifiche caratterizzate da elevata complessità e che richiedano, in sede di erogazione del servizio, una gestione continua ed iterativa, anche attraverso revisioni/aggiornamenti delle singole componenti dell'offerta tecnico/economica;
- supportare, ove necessario, le funzioni coinvolte nella gestione ed erogazione delle soluzioni implementate collaborando al monitoraggio dell'efficacia degli interventi ed all'individuazione di eventuali azioni correttive e/o di ottimizzazione dei processi di fornitura.

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

Coordinamento Vendite PAL

Giancarlo Tagliolini

Principali aree di responsabilità:

- assicurare, per il Gruppo Poste Italiane e nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, la gestione e lo sviluppo commerciale della clientela di competenza, attraverso il coordinamento del processo commerciale territoriale relativo al segmento della Pubblica Amministrazione Locale di competenza;
- curare, in raccordo con le funzioni coinvolte, la definizione e il monitoraggio dei piani commerciali per la clientela Pubblica Amministrazione Locale, in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati contribuendo, inoltre, in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione per la clientela di competenza.

BANKING**Responsabile: Vincenzo Pompa (a.i.)**

La funzione risulta così articolata:

**Prevendita e Piani
Servizio Clienti e Delivery**Francesca Giovanetti
Luigi Montemurro**UTILITIES****Responsabile: Enrico Menegazzo**

La funzione risulta così articolata:

**Prevendita e Piani
Servizio Clienti e Delivery**Stefania Sbrizzi
Elisabetta Cristaudo**INDUSTRIA E SERVIZI****Responsabile: Giorgio Monasteri**

La funzione risulta così articolata:

**Prevendita e Piani
Servizio Clienti e Delivery**Luigi Sequino
Sara Stefanini

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

Principali aree di responsabilità per le industry di riferimento:**Prevendita e Piani**

- assicurare, per il Gruppo Poste Italiane, il raggiungimento dei risultati commerciali assegnati, nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, attraverso il coordinamento del processo commerciale territoriale relativo all'industry di riferimento, per il segmento dei "grandi e medi clienti", anche mediante la definizione e la diffusione di linee guida e indirizzi finalizzati a massimizzare l'azione commerciale;
- curare, per il perimetro di propria competenza e in raccordo con le funzioni coinvolte, la definizione, l'implementazione e il monitoraggio dei piani commerciali in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati contribuendo, in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione;
- presidiare le attività di prevendita per il perimetro di competenza, anche attraverso il coordinamento funzionale delle attività svolte a livello territoriale, nonché curare la progettazione di soluzioni progettuali complesse, integrando gli apporti richiesti, e fornendo supporto, per quanto di competenza, al processo di partecipazione a gare;
- effettuare, anche sulla base dei feedback di mercato, analisi finalizzate a identificare le esigenze specifiche e distintive e i comportamenti d'acquisto per l'industry di competenza, anche al fine di individuare opportunità di cross selling e di stimolo dei consumi, interfacciando le competenti funzioni di marketing e le Società del Gruppo per la strutturazione delle offerte;
- garantire la standardizzazione e replicabilità delle soluzioni di offerta sviluppate per l'industry di riferimento, curandone la diffusione sul territorio e l'alimentazione e gestione del relativo repository.

Servizio Clienti e Delivery

- curare la realizzazione e il delivery di soluzioni progettuali complesse, attraverso l'integrazione degli apporti delle altre funzioni/Società del Gruppo coinvolte, assicurando il presidio delle attività di project management;
- garantire il coordinamento funzionale delle attività di assistenza clienti svolte a livello territoriale per l'industry di competenza, fornendo supporto nella risoluzione di eventuali criticità e monitorando l'andamento delle richieste di assistenza dei clienti ed il rispetto dei Service Level Agreement (SLA) contrattuali.

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

VENDITE CANALI PARTNER**Responsabile: Francesco Montuolo**

La funzione risulta così articolata:

Reti Terze

Massimiliano Schipsi

Principali aree di responsabilità:

- garantire, in stretto raccordo con le funzioni aziendali/Società del Gruppo coinvolte, le analisi relative allo sviluppo e alla gestione di reti terze, al fine di massimizzare le opportunità di cross selling e di incremento dei ricavi;
- contribuire per quanto di competenza ed in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione.

Coordinamento Business Partner e Associazioni di Categoria Fabio Gambino**Principali aree di responsabilità:**

- assicurare, nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, il raggiungimento dei risultati assegnati, attraverso il coordinamento del processo commerciale territoriale dedicato all'individuazione e all'implementazione di accordi commerciali di partnership;
- assicurare, nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, il raggiungimento dei risultati assegnati mediante l'individuazione e l'implementazione di accordi commerciali di partnership con associazioni di categoria;
- curare, in raccordo con le funzioni coinvolte, la definizione, l'implementazione e il monitoraggio dei piani commerciali attraverso l'individuazione di nuove opportunità, in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati, contribuendo, inoltre, per quanto di competenza ed in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione.

Sviluppo Clientela Prospect

Sergio Garajo

Principali aree di responsabilità:

- assicurare, nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, il raggiungimento dei risultati

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

assegnati, attraverso il coordinamento del processo commerciale territoriale dedicato all'individuazione e all'implementazione di accordi commerciali di partnership finalizzati allo sviluppo della clientela prospect;

- curare, in raccordo con le funzioni coinvolte, la definizione, l'implementazione e il monitoraggio dei piani commerciali, in coerenza con i modelli di servizio e gli obiettivi aziendali assegnati, contribuendo, inoltre, per quanto di competenza ed in collaborazione con la funzione Pianificazione Commerciale e Controllo, alla definizione del budget commerciale e dei sistemi di incentivazione.

Supporto Gestione Partner

Gelsomina Fruncillo

Principali aree di responsabilità:

- garantire la corretta applicazione degli adempimenti connessi alla procedura aziendale in materia di partnership commerciali, quali a titolo esemplificativo la regolare emissione delle eventuali garanzie fideiussorie, la definizione e il calcolo e delle commissioni maturate dai singoli business partner, nonché, in raccordo con la funzione Amministrazione Finanza e Controllo, la corretta liquidazione degli importi.

SUPPORTO VENDITA E GARE

Responsabile: Pietro Pacini

La funzione risulta così articolata:

Supporto alla Vendita

Gian Luca Biricocoli

Principali aree di responsabilità:

- assicurare, relativamente al segmento dei "piccoli clienti", il coordinamento delle attività di prevendita svolte a livello territoriale mediante la definizione delle linee guida e dei piani di azione e commerciali, curandone altresì il monitoraggio e fornendo supporto, ove necessario, per le trattative complesse;
- garantire l'interfaccia con le funzioni di marketing/Società del Gruppo per la condivisione e lo scambio di informazioni sui prodotti/servizi, per la definizione di offerte commerciali standard e relativa scontistica;
- garantire il coordinamento funzionale delle attività di assistenza clienti svolte a livello territoriale per la clientela "piccoli clienti", fornendo supporto nella risoluzione di eventuali criticità e monitorando l'andamento delle richieste di assistenza dei clienti ed il rispetto dei Service Level Agreement (SLA) contrattuali.

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

Gestione Gare

Elisabetta Bernaschi

Principali aree di responsabilità:

- assicurare supporto specialistico alla forza vendita centrale e territoriale per il presidio delle attività relative alla partecipazione a gare, curando, in raccordo con le competenti funzioni, le valutazioni di opportunità commerciale, le relative analisi di fattibilità e la definizione dell'offerta tecnico/economica, rappresentando il punto di sintesi verso le funzioni/Società del Gruppo coinvolte ed eventuali partner/fornitori esterni.

Supporto Normativo e Documentale

Giorgio Corati

Principali aree di responsabilità:

- garantire, di concerto con le altre funzioni coinvolte, supporto per la definizione degli aspetti documentali e normativi connessi alla stipula dei contratti, anche attraverso l'aggiornamento e la revisione della contrattualistica standard assicurando, inoltre, le attività amministrative e di supporto documentale per la partecipazione a gare.

Relazioni ed Iniziative Commerciali

Fabio Gregori

Principali aree di responsabilità:

- curare, in raccordo con le Aree Territoriali e le funzioni aziendali/Società del Gruppo coinvolte e con il supporto del HR Business Partner Mercato Business e Pubblica Amministrazione, eventi ed iniziative a sostegno delle attività di sviluppo commerciale;
- curare, in raccordo con le competenti funzioni aziendali/Società del Gruppo, l'individuazione e lo sviluppo di iniziative finalizzate alla diffusione dell'utilizzo delle tecnologie innovative in portafoglio valorizzando le peculiarità degli asset di Gruppo rispetto ad altri competitor, anche attraverso il coordinamento, in raccordo con le funzioni coinvolte, di iniziative ed eventi a beneficio di rappresentanti istituzionali, clienti interni ed esterni presso il Campus Tecnologico aziendale.

PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E CONTROLLO

Responsabile: Giuseppe Giovanni Pavone

La funzione risulta così articolata:

Pianificazione e Controllo di Gestione

Andrea Savani

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

Principali aree di responsabilità:

- assicurare, di concerto con le funzioni coinvolte e in linea con gli indirizzi definiti dalla funzione Amministrazione, Finanza e Controllo, il processo di pianificazione pluriennale, programmazione e budgeting della funzione Mercato Business e Pubblica Amministrazione e la connessa articolazione territoriale, anche attraverso la gestione dei sistemi e dell'anagrafica dei clienti in perimetro;
- garantire le attività di controllo di gestione dei costi e investimenti della funzione, curando, inoltre, in raccordo con le funzioni interessate, la valutazione e il monitoraggio economico dei progetti gestiti in ambito Mercato Business e Pubblica Amministrazione.

Analisi Clienti

Luca Salvatore

Principali aree di responsabilità:

- assicurare le analisi sui clienti al fine di supportare le funzioni competenti nell'individuazione dei criteri ottimali di segmentazione della clientela di riferimento;
- effettuare, a supporto delle industry, analisi mirate per segmento finalizzate allo sviluppo dei ricavi e di specifici target di clienti .

Gestione Portafogli e Reporting

Sonia Anna M. Di Cristo

Principali aree di responsabilità:

- garantire, in collaborazione con le competenti funzioni, l'elaborazione e l'implementazione dei criteri per la definizione dei portafogli clienti garantendo il processo di gestione degli stessi;
- contribuire, in raccordo con le competenti funzioni, alla definizione dei piani commerciali, curando il monitoraggio complessivo degli stessi,
- assicurare il monitoraggio dei principali indicatori di performance, contribuendo, inoltre, alla definizione e consuntivazione dei sistemi di incentivazione;
- fornire supporto nell'implementazione e nel monitoraggio dei piani d'azione, anche attraverso il coordinamento funzionale delle strutture territoriali per le attività di competenza e in raccordo con la funzione Supporto Vendita e Gare e le industry, nonché per le attività commerciali di gestione crediti, in raccordo con la funzione Amministrazione, Finanza e Controllo.

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

Processi e Gestione del Fabbisogno Informatico

Manfredi Pucci di Benisichi

Principali aree di responsabilità:

- garantire, di concerto con le altre funzioni aziendali coinvolte e coordinando l'apporto delle funzioni interne, la definizione e l'aggiornamento dei processi e del sistema procedurale della funzione Mercato Business e Pubblica Amministrazione curandone, altresì, la diffusione a livello centrale e territoriale e fornendo supporto per la corretta applicazione;
- assicurare le attività di raccolta dei fabbisogni informatici della funzione, definendo le priorità di intervento e monitorando le relative implementazioni, in raccordo con la funzione Sistemi Informativi.

HR BUSINESS PARTNER MERCATO BUSINESS E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Responsabile: Diego Giacchetti

La funzione risulta così articolata:

Gestione del Personale

Diego Giacchetti (a.i.)

Principali aree di responsabilità:

- garantire, in coerenza con le politiche e le linee guida definite dalla funzione Risorse Umane, Organizzazione e Servizi, il presidio dei processi di gestione e sviluppo del personale centrale e territoriale non dirigente di Mercato Business e Pubblica Amministrazione, anche attraverso la diffusione alle strutture Risorse Umane Regionale di indirizzi utili al perseguimento degli obiettivi della funzione;
- identificare, di concerto con le funzioni interne, i fabbisogni quali-quantitativi di risorse, contribuendo, in raccordo con la funzione Pianificazione Organici e Costo del Lavoro in ambito Risorse Umane, Organizzazione e Servizi, alla definizione del budget degli organici per il perimetro di competenza, assicurandone, inoltre, l'articolazione di dettaglio, il monitoraggio, l'analisi degli scostamenti e proponendo azioni correttive;
- garantire il monitoraggio dei principali indicatori gestionali relativi al personale centrale e supportare le funzioni territoriali, individuando eventuali scostamenti e definendo le opportune azioni correttive;
- assicurare, per il perimetro di competenza, la corretta declinazione dei piani retributivi, delle politiche meritocratiche e degli obiettivi annuali relativi al sistema MBO, in

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

raccordo con la funzione Sviluppo, Compensation e Change Management in ambito Risorse Umane, Organizzazione e Servizi;

- curare, in raccordo con la funzione Sviluppo, Compensation e Change Management in ambito Risorse Umane, Organizzazione e Servizi, la crescita professionale delle risorse di competenza, attraverso la valutazione delle performance, la valorizzazione delle potenzialità individuali e la definizione di iniziative specifiche finalizzate al raggiungimento di tali obiettivi.

Formazione e Comunicazione Interna

Paola Romito

Principali aree di responsabilità:

- assicurare l'analisi e la rilevazione dei fabbisogni formativi per il personale di competenza, interfacciando la Corporate University della funzione Risorse Umane, Organizzazione e Servizi per la definizione ed erogazione dei connessi progetti formativi;
- interfacciare le funzioni Risorse Umane Regionale per le attività di erogazione e monitoraggio quali-quantitativo degli interventi formativi effettuati;
- curare, in stretto raccordo con le funzioni competenti, le iniziative di comunicazione interna, anche a valenza commerciale.

La funzione **HR Business Partner Mercato Business e Pubblica Amministrazione** assicura, inoltre, attraverso le sue strutture interne, la definizione dei modelli di funzionamento micro-organizzativi, degli assetti professionali, le analisi di dimensionamento della funzione nonché la definizione dei sistemi di incentivazione commerciale e del sistema di indicatori del Premio di Risultato, avvalendosi del service fornito dalla funzione Organizzazione e Processi in ambito Risorse Umane, Organizzazione e Servizi. Infine la funzione HR Business Partner Mercato Business e Pubblica Amministrazione supporterà la funzione Relazioni Industriali in ambito Risorse Umane, Organizzazione e Servizi nella gestione delle trattative con le Organizzazioni Sindacali di livello nazionale per le tematiche di specifico interesse di Mercato Business e Pubblica Amministrazione.

AREA TERRITORIALE MERCATO BUSINESS E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE**Principali aree di responsabilità, ognuna per il territorio di competenza:**

- assicurare, per il territorio di competenza e nel rispetto dei requisiti normativi previsti e delle indicazioni fornite dalle competenti Autorità di Regolamentazione e Vigilanza, il raggiungimento dei risultati commerciali assegnati, attraverso la gestione della forza di vendita territoriale e l'implementazione delle azioni commerciali definite sulla base del

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

modello di specializzazione per segmento di clientela, collaborando, a tale scopo, con le competenti funzioni centrali;

- curare per il territorio di competenza, le attività di pianificazione commerciale e, in collaborazione con le competenti strutture centrali, il monitoraggio degli avanzamenti, individuando eventuali criticità e proponendo le opportune azioni correttive, fornendo inoltre informazioni per l'aggiornamento periodico delle anagrafiche clienti e dei portafogli;
- assicurare, in linea con le indicazioni fornite dalle competenti funzioni centrali e sulla base del modello di specializzazione per segmento di clientela, il presidio delle attività di prevendita garantendo la progettazione, la realizzazione ed il delivery delle soluzioni di offerta, avvalendosi per quelle complesse, del supporto delle competenti funzioni centrali, nonché contribuire, per quanto di competenza, al processo di partecipazione a gare;
- garantire, in coerenza con le linee guida e le procedure definite a livello centrale e in raccordo con le altre funzioni aziendali coinvolte, il presidio delle attività di post-vendita e di gestione dei reclami territoriali, assicurando la regolare attivazione dei servizi contrattualizzati e provvedendo alla gestione del cliente nelle fasi di erogazione del servizio, ivi inclusi gli adempimenti amministrativi.

A livello territoriale vengono pertanto istituite le seguenti funzioni e attribuite e/o confermate le relative responsabilità:

AREA TERRITORIALE LOMBARDIA E NORD OVEST (sede Milano)
(competente per regioni Lombardia, Piemonte, Liguria, Val d'Aosta)

Responsabile: E. Fulvio Campanella

La funzione risulta così articolata:

Vendite PAL	Eddi Bettamin
Vendite Banking	Michaela De Luca
Vendite Utilities	Alberto Buttaroni
Vendite Industria e Servizi1	Franco Faccenda
Vendite Industria e Servizi2	Roberto Feroci
Vendite Partner e Piccoli Clienti Lombardia 1	Mauro Visioli
Vendite Partner e Piccoli Clienti Lombardia 2	Paolo Armento
Vendite Partner e Piccoli Clienti Nord Ovest	Massimo Di Francesco
Servizio Clienti e Delivery	Roberto Locuratolo
Pianificazione Commerciale e Controllo	Diodato Ronzio

02.04.2015	ORDINE DI SERVIZIO	n. 14/15
------------	---------------------------	----------

AREA TERRITORIALE NORD EST (sede Mestre)
(competente per regioni Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia)

Responsabile: Carlo Stefani

La funzione risulta così articolata:

Vendite Banking	William Ballini
Vendite Grandi e Medi Clienti	Daniela Toniolo
Vendite Partner e Piccoli Clienti Nord Est 1	Gabriele Biasia
Vendite Partner e Piccoli Clienti Nord Est 2	Mauro Vidal
Servizio Clienti e Delivery	Andrea Venturato
Pianificazione Commerciale e Controllo	Maria A. Cotardo

AREA TERRITORIALE CENTRO NORD (sede Bologna)
(competente per regioni Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Marche)

Responsabile: Luca Ribechini

La funzione risulta così articolata:

Vendite PAL	Duccio Lippi
Vendite Banking	Marco Felisi
Vendite Utilities	Rita Armati
Vendite Industria e Servizi	Giovanni E. Servida
Vendite Partner e Piccoli Clienti Centro Nord 1	Carlo Fibbi
Vendite Partner e Piccoli Clienti Centro Nord 2	Andrea Varoli
Servizio Clienti e Delivery	Alessandro Mazzoni
Pianificazione Commerciale e Controllo	Roberto Stampa

AREA TERRITORIALE CENTRO (sede Roma)
(competente per regioni Lazio, Abruzzo, Molise, Sardegna)

Responsabile: Stefano Lizza

La funzione risulta così articolata:

Vendite PAL	Luca Condemi
Vendite Banking	Paolo Capaldo
Vendite Utilities	Ilaria Angrisano

02.04.2015

ORDINE DI SERVIZIO

n. 14/15

Vendite Industria e Servizi
Vendite Partner e Piccoli Clienti Centro 1
Vendite Partner e Piccoli Clienti Centro 2
Servizio Clienti e Delivery
Pianificazione Commerciale e Controllo

Sandro Minicilli
Nicoletta Ferraris
Angelo Panarello
Enrico Calì
Mariasosaria Carosella

AREA TERRITORIALE SUD (*sede Napoli*)
(*competente per regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia*)

Responsabile: S. Francesco Riccio

La funzione risulta così articolata:

Vendite PAL
Vendite Partner e Clienti Sud 1
Vendite Partner e Clienti Sud 2
Vendite Partner e Clienti Sud 3
Servizio Clienti e Delivery
Pianificazione Commerciale e Controllo

Maurizio Castoni
Vincenzo Castaldo
Nicola Salvemini
Maurizio Ciocca
Manuela Contento
Stefano Barberini

L'AMMINISTRATORE DELEGATO E
DIRETTORE GENERALE
Francesco Caio
(*originale firmato*)