

02.04.2015	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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:

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

02.04.2015	<b>ORDINE DI SERVIZIO</b>	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:

<b>Vendite Banking</b>	William Ballini
<b>Vendite Grandi e Medi Clienti</b>	Daniela Toniolo
<b>Vendite Partner e Piccoli Clienti Nord Est 1</b>	Gabriele Biasia
<b>Vendite Partner e Piccoli Clienti Nord Est 2</b>	Mauro Vidal
<b>Servizio Clienti e Delivery</b>	Andrea Venturato
<b>Pianificazione Commerciale e Controllo</b>	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:

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

**AREA TERRITORIALE CENTRO** (sede Roma)

(competente per regioni Lazio, Abruzzo, Molise, Sardegna)

**Responsabile: Stefano Lizza**

La funzione risulta così articolata:

<b>Vendite PAL</b>	Luca Condemi
<b>Vendite Banking</b>	Paolo Capaldo
<b>Vendite Utilities</b>	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*)