

2

Servizi al Cliente

Linee evolutive TSC Post Vendita

S.P.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]


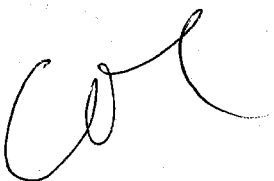
Roma, Dicembre 2016



IR - ART. 7 CCNL 14 APRILE 2011

Posteitaliane

- La manovra organizzativa di Giugno 2015 tesa a completare il percorso di specializzazione intrapreso da Servizi al Cliente, ha consentito di affinare i processi esistenti, assicurandone una progressiva industrializzazione
- Avere in un unico alveo organizzativo tutto il processo dedicato alle imprese ha permesso di far emergere attività che, proprio nel percorso di specializzazione, hanno trovato maturità e consolidamento
- Parallelamente l'ampliamento dell'offerta di PI sui prodotti dedicati alle Imprese, generando un incremento dei volumi, richiede anche una maggiore operatività per i siti TSC nel perfezionamento dei contratti di vendita
- A fronte di tali considerazioni sorge la necessità di rivedere l'organico di alcuni siti PV per i quali è stato stimato un rafforzamento dell'organico in essere di 16 risorse.



Evoluzione TSC Post Vendita Imprese_ Organico a tendere

[Handwritten signature]

*

Siti Post Vendita	Referente	Dimensionamento attuale		FTE Specialisti Incrementali	NEW Dimensionamento Totale complessivo
		Specialista	Totale complessivo		
Bologna	1	11	12	2	14
Milano	1	31	32	6	38
Palermo	1	11	12	2	14
Roma	1	32	33	3	36
Torino	1	12	13	2	15
Venezia	1	13	14	1	15
Totale complessivo	6	110	116	16	132

+16

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

IR - ART. 7 CCNL 14 APRILE 2011



Posteitaliane

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

