

INQUADRAMENTO FIGURE DI VENDITA

MERCATO BUSINESS E PA

Incontro del 15 Maggio 2018

PREMESSA

FIGURE PROFESSIONALI OGGETTO DELL'ANALISI

[Handwritten signatures in blue ink]

Di seguito le figure professionali, riferite a ruoli di vendita, attualmente presenti nella funzione MBPA, oggetto dell'analisi.

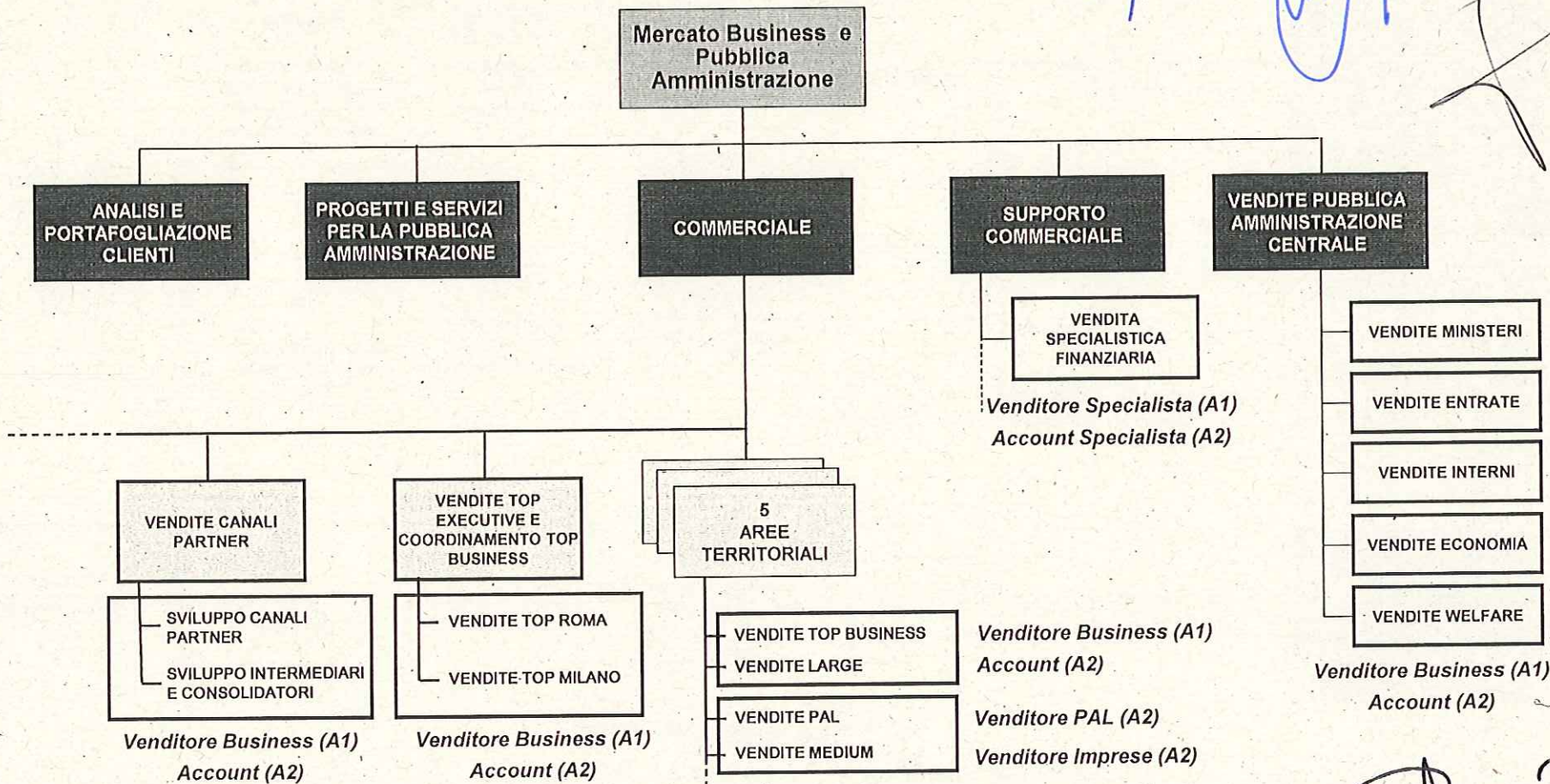
FIGURE PROFESSIONALI		
	A1	A2
Figure di Vendita	<ul style="list-style-type: none">Venditore Business	<ul style="list-style-type: none">AccountVenditore ImpreseVeditore PAL
Figure di Vendita Specialistica	<ul style="list-style-type: none">Venditore Specialista	<ul style="list-style-type: none">Account Specialista

[Handwritten signatures and initials in blue ink on the right side of the table]

MBPA - ORGANIGRAMMA E ARTICOLAZIONE INTERNA

ALLOCAZIONE FORZA VENDITA



- Strutture in cui sono allocate figure di venditore
- Strutture in cui sono allocate figure di vendita specialistica per prodotti finanziari BP



MBPA – PROSSIME EVOLUZIONI: SEGMENTAZIONE E FORZA VENDITA

LIVELLO INQUADRAMENTALE TARGET – SEGMENTO PA

➤ La diversa tipologia di segmento gestito e il relativo modello di servizio associato richiede anche in termini di presidio un approccio distinto.

Segmento	Caratteristiche	Valore Medio Portafoglio*	Aspetti peculiari del Modello di Vendita	Tipologia di offerta	Complessità di mercato seguito	Livello Target
PAC	• Clienti della PA Centrale con focus dedicato	≈ 43 Mln €	Gare Individuazione delle opportunità attraverso il presidio costante della clientela di riferimento, il monitoraggio dei contratti in scadenza	 Customizzata e ad elevata progettualità	Elevata Necessità di studio del business del cliente, analisi e approccio dedicato	Venditore Business A1
TOP PAL	• Grandi Clienti della PA locale (es. Regioni) presidiati sulle AT	≈ 11 Mln €		 Offerta ad alta richiesta di personalizzazione	Alta Analisi specifica dei fabbisogni della clientela	
LARGE	• Clienti della PA locale con forte potenziale di sviluppo del fatturato	≈ 4,2 Mln €		Offerte standard a catalogo	Bassa Offerta a catalogo	
MEDIUM	• Piccoli Clienti della PA locale (es. Piccoli Comuni)	≈ 605 K €	Gare Individuazione delle opportunità prevalentemente attraverso la piattaforma MEPA	Offerte standard a catalogo	Bassa Offerta a catalogo	Venditore Medium PAL A2

Venditore Specialista BP** trasversale a tutti i segmenti - A1

* Portafogliazione 2018 basata sui ricavi dell'anno 2017


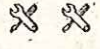

** Come previsto da normativa Bankit

MBPA - SEGMENTAZIONE E FORZA VENDITA

LIVELLO INQUADRAMENTALE TARGET – SEGMENTO IMPRESE

Handwritten signatures and initials in blue ink at the top right of the page.

➤ La diversa tipologia di segmento gestito e il relativo modello di servizio associato richiede anche in termini di presidio un approccio distinto.

Segmento	Caratteristiche	Valore Medio Portafoglio*	Aspetti peculiari del Modello di Vendita	Tipologia di offerta	Complessità di mercato seguito	Livello Target
TOP EXECUTIVE	<ul style="list-style-type: none"> Grandi Clienti/ Gruppi con cui sviluppare una relazione di lungo periodo 	≈ 23 Mln €	Trattative Avvio e mantenimento di relazioni commerciali, di lungo periodo, al fine di instaurare un rapporto fidelizzato anche in considerazione dell'elevato potenziale di ricavi associato a tali segmenti	 Customizzata e ad elevata progettualità	Elevata Necessità di studio del business del cliente, analisi e approccio dedicato	Venditore Business A1
TOP BUSINESS	<ul style="list-style-type: none"> Grandi Clienti in AT Richiesto un forte sviluppo e continuità della relazione commerciale 	≈ 15 Mln €		 Offerta ad alta richiesta di personalizzazione	Alta Analisi specifica dei fabbisogni della clientela	
CANALI PARTNER	<ul style="list-style-type: none"> Clienti con cui sviluppare partnership a valore aggiunto di lungo periodo 	≈ 26 Mln €		 Offerte mirate e personalizzate (cross selling)		
LARGE BUSINESS	<ul style="list-style-type: none"> Imprese distribuite in AT con forte potenziale di sviluppo del fatturato 	≈ 1,5 Mln €				
MEDIUM	<ul style="list-style-type: none"> PMI con ricavi molto contenuti e valore del portafoglio basso 	≈ 600 K€	Trattative Contatti indiretti al fine di individuare i clienti con i quali instaurare una relazione commerciale diretta	Offerte standard a catalogo	Bassa Offerta a catalogo	Venditore Imprese A2

Handwritten signature in blue ink on the right side of the table.

Handwritten signature in blue ink on the right side of the table.

Handwritten signature in blue ink on the right side of the table.

Handwritten signature in blue ink on the right side of the table.

Venditore Specialista BP** trasversale a tutti i segmenti - A1

* Portafogliazione 2018 basata sui ricavi dell'anno 2017

** Come previsto da normativa Bankit

Handwritten signature in blue ink at the bottom right corner.

JOB DESCRIPTION

VENDITORE BUSINESS; ACCOUNT; VENDITORE PAL; VENDITORE IMPRESE

Scopo e Caratteristiche Generali

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati, attraverso la gestione e lo sviluppo della relazione con i clienti afferenti al portafoglio e per il segmento di competenza.

Aree di Responsabilità

- Garantisce il raggiungimento degli obiettivi di vendita, promuovendo presso i clienti in portafoglio l'offerta più aderente alle loro esigenze e assicurandone la contrattualizzazione.
- Effettua la pianificazione dei contatti giornalieri e settimanali con la clientela in funzione degli obiettivi commerciali, della rilevanza dei clienti ed in coerenza con i piani assegnati e le linee di indirizzo commerciale ricevute, anche assicurando il costante aggiornamento e manutenzione delle informazioni sui clienti attraverso gli applicativi aziendali.
- Garantisce l'esecuzione delle attività previste dalle campagne commerciali sia centrali che quelle di iniziativa locale, monitorandone l'avanzamento, interfacciandosi con il proprio responsabile per segnalare scostamenti e proponendo le necessarie azioni correttive.
- Assicura, in funzione degli obiettivi assegnati, l'analisi dei fabbisogni del proprio portafoglio clienti di riferimento, garantendo l'ingaggio del Venditore Specialista di riferimento.
- Supporta la prevendita di riferimento nell'individuazione della miglior soluzione possibile da proporre al cliente, nel caso di personalizzazioni del servizio, secondo quanto rilevato in fase di proposizione commerciale.
- Fornisce feed-back e suggerimenti in merito alla risposta del mercato relativamente al gradimento dell'offerta di prodotti/servizi esistente o alle richieste di evoluzioni.
- Monitora l'avanzamento del credito relativo ai contratti stipulati per i clienti in portafoglio, promuovendo, interfacciandosi anche con il proprio responsabile, eventuali azioni di recupero.
- Cura il proprio aggiornamento professionale sui nuovi prodotti e procedure utili all'espletamento della propria attività.

JOB DESCRIPTION

VENDITORE SPECIALISTA; ACCOUNT SPECIALISTA

Scopo e Caratteristiche Generali

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati in merito ai prodotti/Servizi del comparto di competenza, supportando i Venditori di riferimento nella gestione e nello sviluppo della relazione con i clienti.

Aree di Responsabilità

- Garantisce, allineandosi con il Venditore/Account di riferimento, il raggiungimento degli obiettivi di vendita per i prodotti/servizi di competenza, promuovendo presso i clienti in portafoglio l'offerta più aderente alle loro esigenze e assicurandone la contrattualizzazione.
- Assicura, in coerenza con gli indirizzi commerciali concordati con il Venditore/Account di riferimento, la gestione della trattativa e la proposizione commerciale per i prodotti/servizi di competenza, in coerenza con gli obiettivi assegnati e gli indirizzi dati, garantendo anche il costante aggiornamento e manutenzione delle informazioni sui clienti attraverso gli applicativi aziendali.
- Garantisce l'esecuzione delle attività previste dalle campagne commerciali nell'ambito di competenza, monitorandone l'avanzamento e collaborando con il Venditore/Account di riferimento nella definizione di possibili azioni di recupero.
- Garantisce l'individuazione di nuove esigenze ed opportunità di business attraverso l'analisi dei comportamenti della clientela per il comparto di competenza, anche attraverso l'individuazione di possibili partner commerciali.
- Assicura supporto specialistico sui prodotti/servizi di competenza.
- Assicura l'individuazione e la costruzione di una proposta di soluzione in linea con le esigenze manifestate dalla clientela, anche in logica di up/cross selling, per l'ambito di competenza, secondo quanto rilevato in fase di proposizione commerciale, chiedendo supporto nel caso di offerte personalizzate alle strutture di riferimento.
- Collabora alla raccolta della documentazione contrattuale per la predisposizione dell'offerta per il segmento e il business di competenza.
- Fornisce feed-back e suggerimenti in merito alla risposta del mercato relativamente al gradimento dell'offerta esistente per i prodotti/servizi di competenza o alle richieste di evoluzioni.
- Cura il proprio aggiornamento professionale sui nuovi prodotti e procedure utili all'espletamento della propria attività.

