

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.

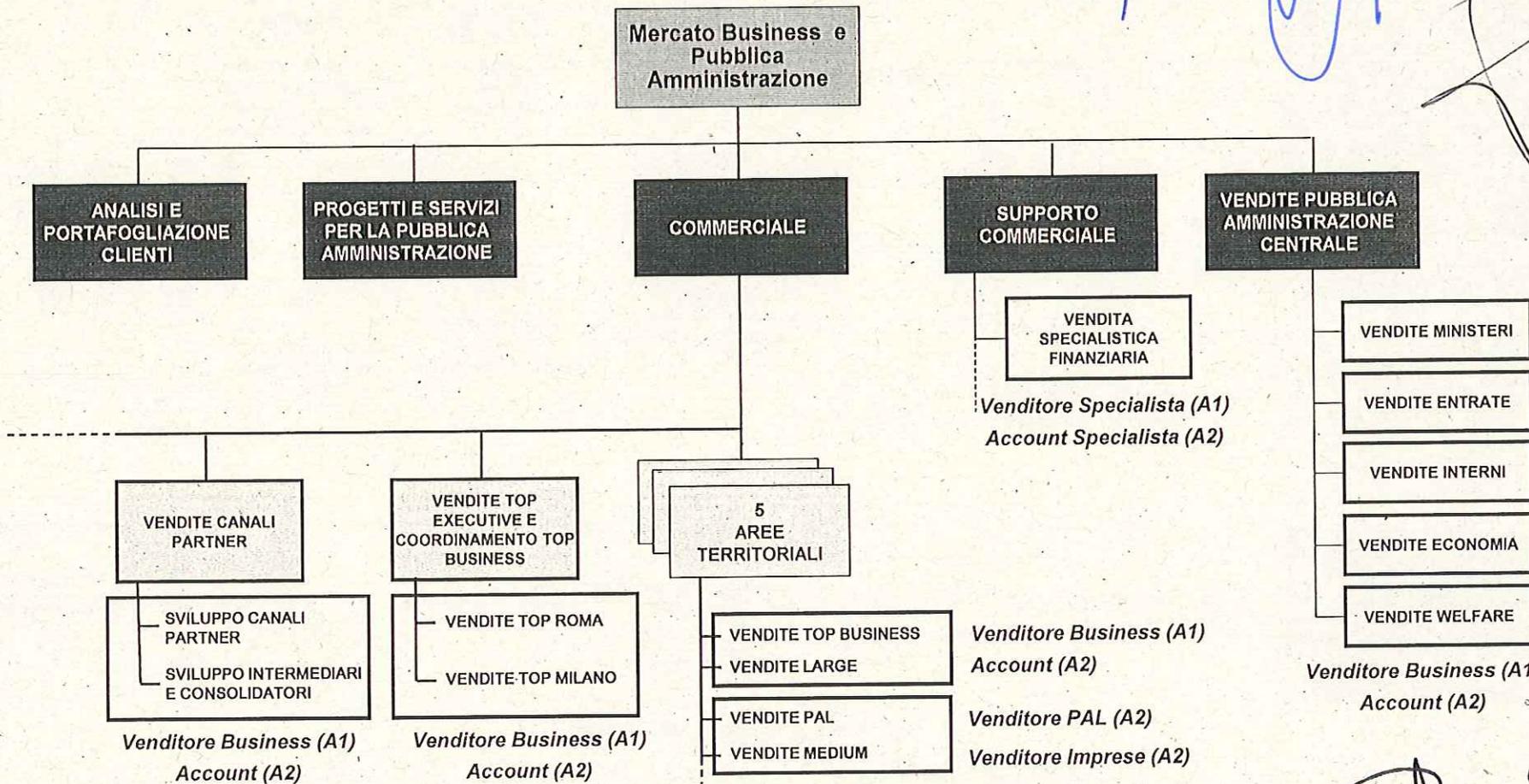
FIGURE PROFESSIONALI		
	A1	A2
Figure di Vendita	<ul style="list-style-type: none">Venditore Business	<ul style="list-style-type: none">AccountVenditore ImpreseVeditore PAL
Figure di Vendita Specialistica	<ul style="list-style-type: none">Venditore Specialista	<ul style="list-style-type: none">Account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

➤ 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

Vertical handwritten signatures and initials 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 and initials 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.

