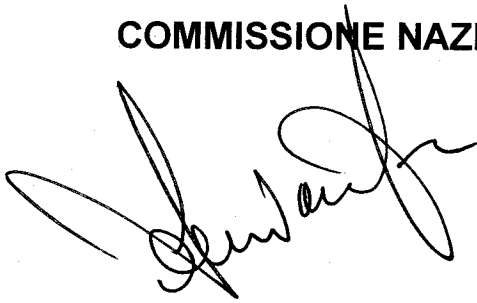
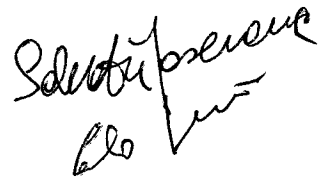


COMMISSIONE NAZIONALE PARITETICA PER LA CLASSIFICAZIONE PROFESSIONALE

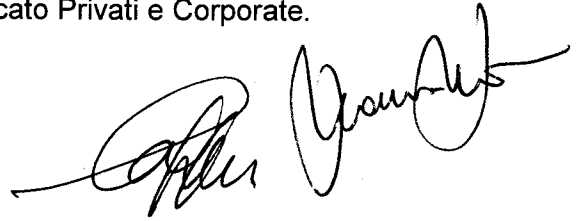


Verbale di Incontro



In data 20 dicembre 2012 si è riunita la **Commissione Nazionale Paritetica per la Classificazione Professionale** prevista dall'art. 20 del CCNL del 14 aprile 2011, al fine di approfondire alcuni argomenti riguardanti le funzioni Mercato Privati e Corporate.

MERCATO PRIVATI

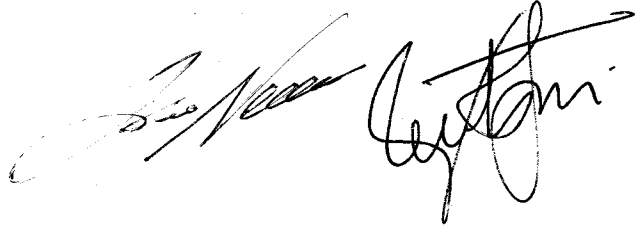


Responsabile Portafogli RUPI

In coerenza con gli impegni previsti sul punto dal capitolo 10 del Verbale di Accordo del 12 dicembre 2012, l'Azienda ha effettuato gli opportuni approfondimenti dai quali è emerso che, nei confronti delle risorse che si occuperanno di supportare i RUPI in ordine alla loro azione commerciale diretta (gestione e sviluppo dei clienti in "portafoglio direzionale"), si procederà all'attribuzione del ruolo di "Responsabile" di livello retributivo A1 a decorrere dal 1° gennaio 2013.



CORPORATE



Immobiliare

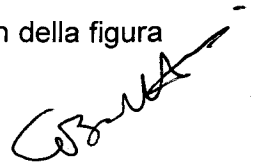


Aree Immobiliari

L'Azienda ha presentato alle Organizzazioni Sindacali la *mission* e la macro struttura della funzione Immobiliare. E' stato quindi effettuato un approfondimento sulle figure professionali operanti presso le funzioni territoriali e sui livelli di inquadramento da riconoscere, con particolare riferimento all'implementazione della nuova figura del "Professional Master Servizi Immobiliari". Tale nuova figura professionale è stata introdotta al fine di adempiere a quanto stabilito dal DPR 207/10, pubblicato in G.U. il 10 dicembre 2012. Nello specifico, avrà il compito di ricoprire il ruolo di Direttore di Esecuzione dei contratti per tutti gli appalti particolarmente complessi e di importo superiore ai 500.000,00€, gestiti all'interno dell'Area Immobiliare.



E' stato quindi esaminato l'assetto organizzativo delle nr. 9 (nove) Aree Immobiliari che si articolano nelle strutture di Agency e Facility, Engineering e Nuclei Territoriali Immobiliari. Nell'ambito delle predette strutture, l'Azienda ha illustrato i contenuti delle attività svolte dalle figure professionali ivi operanti, proponendo altresì un restyling della job description della figura



del Building Manager. Le OO.SS. si riservano, dopo i necessari approfondimenti, di esprimere un proprio parere sulla proposta presentata dall'Azienda.

Le Parti, infine, convengono di incontrarsi il giorno 10 gennaio 2013 alle ore 10.00 per avviare una complessiva verifica dell'allegato 4 all'intesa del 12 giugno 2012 in materia di Premio di Risultato, al fine di valutare gli aggiornamenti dello stesso e per affrontare i temi indicati nel verbale del 24 febbraio 2010.

Roma, 20 dicembre 2012

per POSTE ITALIANE



per le OO.SS.

SLC-CGIL

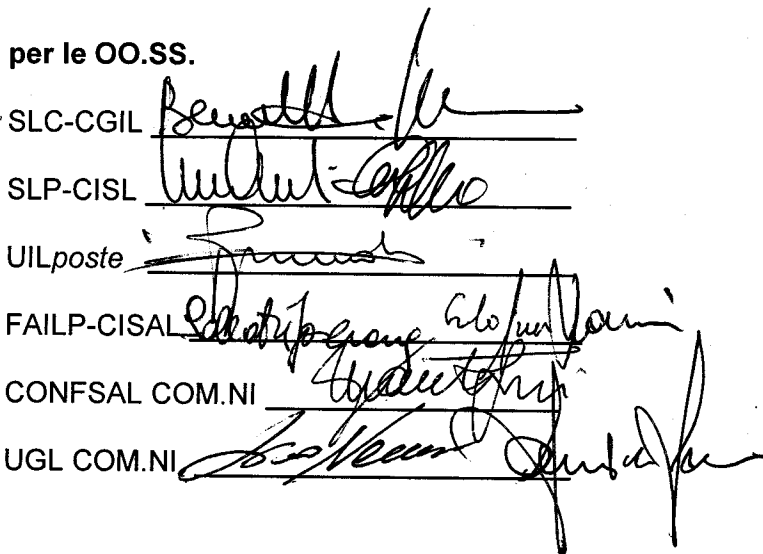
SLP-CISL

UILposte

FAILP-CISAL

CONFISAL COM.NI

UGL COM.NI





Manfredi
Giulio
De Luca

1

Beati

Commerciale Imprese

De Luca

Job Profile Responsabile Portafogli RUPI

De Luca

De Luca

De Luca

De Luca

De Luca

De Luca

20 Dicembre 2012



Job Profile Responsabile Portafogli RUPI

MP – Area Territoriale

Struttura: Commerciale Imprese

Scopo e caratteristiche generali

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi commerciali sui portafogli assegnati ai Responsabili Uffici Impresa per l'AT di competenza, attraverso l'indirizzo e il coordinamento dell'attività commerciale, la diffusione delle linee guida, la spinta commerciale ed il supporto ai RUPI anche per il raggiungimento degli obiettivi commerciali su set specifici di clientela.

Aree di Responsabilità

- Assicura la spinta commerciale verso i RUPI, al fine di garantire adeguata intensità e frequenza sulle attività commerciali, curando inoltre l'elaborazione di piani commerciali con obiettivi a breve termine ed il relativo monitoraggio delle performance.
- Garantisce il supporto al raggiungimento dei risultati relativi ai portafogli dei RUPI nell'ambito dell'AT di riferimento, anche fornendo indicazioni sullo sviluppo della clientela per ogni categoria merceologica, su interventi correttivi rispetto ad aree di criticità e sulle azioni da intraprendere per i prodotti maggiormente strategici.
- Assicura il presidio ed il monitoraggio degli obiettivi commerciali su set di clienti "top", periodicamente individuati e circolati dalle strutture centrali.
- Garantisce l'esecuzione delle campagne commerciali centrali da parte dei RUPI e la pianificazione ed esecuzione di campagne a livello AT, di cui fornisce feed back alle relative strutture centrali, al fine di poter socializzare a livello Italia le relative evidenze.
- Assicura ai RUPI il supporto professionale relativo all'attività di vendita, anche attraverso piani d'azione per il contatto e lo sviluppo dei clienti, e l'affiancamento nella gestione di trattative particolarmente complesse.
- Garantisce il trasferimento delle conoscenze e del know-how specialistico sugli strumenti e tecniche di vendita, finalizzato al raggiungimento dei risultati commerciali.
- Assicura il feedback ed il costante raccordo con le Funzioni Centrali di riferimento.