

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	VICE AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021

MISSION DEL RUOLO

Garantire, secondo il modello di servizio previsto, lo sviluppo e gestione della Clientela Pubblica Amministrazione, Imprese Pubbliche e Entità di Pubblico Interesse, facendo leva sulla personalizzazione della relazione allo scopo di supportarla nella realizzazione delle proprie esigenze e, nel contempo, assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati, curando la costante crescita sostenibile della base Clienti e la massima attenzione ai rischi.

Supportare inoltre il proprio responsabile nel coordinamento, nel supporto commerciale e nella crescita professionale delle risorse della Area.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO

FOCUS COMMERCIALE

- Coordinare l'attività commerciale dei Gestori Public Sector rappresentando un punto di riferimento e di sintesi per la gestione della Clientela, garantendone il progressivo sviluppo e la costante acquisizione di nuova, ponendo massima attenzione ai rischi.
- Garantire il conseguimento degli obiettivi assegnati attraverso il costante sviluppo sostenibile nel tempo delle relazioni commerciali anche in supporto agli Gestori Public Sector.
- Assicurare – anche avvalendosi del supporto degli specialisti di prodotto – visite e contatti sistematici con la Clientela in portafoglio, secondo le logiche previste dal modello di servizio, al fine di sviluppare una conoscenza approfondita dei loro bisogni, con l'obiettivo di anticipare la concorrenza sia nell'offerta dei servizi che nella lettura di eventuali segnali di deterioramento della situazione economico/finanziaria/patrimoniale della Clientela seguita.
- Gestire in modo proattivo la Clientela in portafoglio, monitorandone l'andamento commerciale, pianificando gli interventi da intraprendere e realizzando gli eventuali correttivi da apportare.
- Contribuire alla definizione e pianificazione di iniziative commerciali - di concerto con le competenti strutture – sulla base dell'analisi del potenziale dei bacini di riferimento e del profilo della Clientela target, garantendone l'opportuna realizzazione e assicurando la crescita delle quote di mercato.
- Analizzare i bandi di gara disposti dai clienti del settore presenti sul proprio territorio, valutandone – con il coinvolgimento delle deputate funzioni centrali e degli Specialisti Public Sector – la partecipazione in termini di sostenibilità economica ed opportunità correlate.
- Operare sinergicamente con le strutture di Product Line / fabbriche prodotto per formulare una offerta completa.
- Mettere a disposizione delle strutture di Region con le quali interagisce (incluse quelle radicate nei rapporti della Clientela) le informazioni riguardanti il Cliente, al fine di massimizzare la redditività per la Banca e la soddisfazione della Clientela.
- Promuovere la conoscenza e l'utilizzo dei canali remoti e di self banking, in una logica multicanale, al fine di migliorare l'offerta complessiva, la redditività delle convenzioni con la Pubblica Amministrazione nonché al perfezionamento dei contratti con le Imprese Pubbliche ed Entità di Pubblico Interesse e ridurre i costi gestionali.
- Garantire l'inoltro agli organi facoltizzati delle richieste di deroghe a tassi e condizioni.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	VICE AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021

GESTIONE DELLE RISORSE

- Supportare il proprio responsabile nel coordinamento e nella crescita professionale delle risorse della struttura di appartenenza, individuandone e valorizzandone capacità e competenze, favorendo il lavoro di squadra in coerenza con gli obiettivi/esigenze della struttura e con quanto previsto dal modello organizzativo.
- Garantire un efficace livello di coinvolgimento e di propensione al raggiungimento dei risultati delle risorse coordinate.
- Supportare l'attività e la crescita professionale dei Gestori Public Sector, anche con azioni di coaching commerciale (ad es visite congiunte, valutazione delle pratiche di affidamento supporto nella gestione dei Clienti problematici).

CUSTOMER SATISFACTION

- Assicurare una consulenza completa e professionale, garantendo alla Clientela un referente dedicato che gestisca la relazione in modo personalizzato/continuativo nel tempo e che fornisca soluzioni in grado di soddisfarne le specifiche esigenze.
- Garantire un'elevata qualità ed efficienza del servizio offerto alla Clientela, proponendo iniziative e soluzioni finalizzate a migliorare la Customer Satisfaction, nel rispetto dei modelli organizzativo e di servizio previsti.

GESTIONE DEI RISCHI

- Assicurare la indispensabile e puntuale conoscenza della Clientela del proprio portafoglio, anche ai fini di una adeguata verifica - nel rispetto della vigente normativa interna nonché in conformità con la normativa antiriciclaggio e le altre leggi speciali in vigore - e la valutazione dell'operatività dalla stessa sviluppata.
- Garantire al Cliente una consulenza completa e professionale per la vendita di prodotti, servizi sia finanziari che di investimento e accessori in ottemperanza alla normativa vigente (MiFID, Privacy,...).
- Effettuare tutte le attività di controllo previste dalla normativa vigente avvalendosi anche del supporto delle competenti funzioni di controllo territoriali.
- Valutare il grado di affidabilità della Clientela in portafoglio attraverso l'analisi del relativo andamento gestionale storico e previsionale ed analizzando l'evoluzione dei principali indicatori patrimoniali, finanziari e reddituali, anche in ottica di contenimento del rischio di credito.
- Curare il monitoraggio andamentale delle posizioni seguite, garantendo un'attenta analisi della posizione complessiva del Cliente, ponendo particolare attenzione alla rischiosità generata dalle singole relazioni, allo scopo di ridurre gli accantonamenti correlati, valutando – di concerto anche con le competenti funzioni centrali – eventuali azioni da intraprendere in casi di particolare urgenza.
- Assicurare lo svolgimento di tutte le attività volte al miglioramento degli indicatori atti alla misurazione del rendimento rettificato per il rischio (RWA, RACE ed altri indicatori simili) sviluppati dalla Clientela di competenza, suggerendo anche specifiche proposte di intervento da attuare a livello territoriale.
- Ottemperare agli adempimenti connessi allo svolgimento della propria attività, presidiando i rischi di competenza nel rispetto della normativa di riferimento e delle policy aziendali - e contribuendo a promuovere la "cultura di

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	VICE AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021
<p>Compliance”.</p> <ul style="list-style-type: none">• Predisporre per tempo le richieste di partecipazione a bandi di gara per la successiva proposta alle funzioni autorizzative centrali competenti.• Assicurare la correttezza formale e la puntuale presentazione della documentazione necessaria alla partecipazione alle gare, nonché alla sottoscrizione e gestione delle convenzioni, nel rispetto della normativa vigente.• Verificare la corretta applicazione delle condizioni autorizzate/previste in convenzione/contratto ed il loro mantenimento.• Formulare un giudizio complessivo sul merito di credito del Cliente, registrandone eventuali variazioni del rischio e dando attuazione ai provvedimenti concordati con i competenti organi superiori.• Curare l’istruttoria e la proposta delle richieste creditizie, nel rispetto dei processi definiti e della normativa di riferimento; assicurare il rispetto delle indicazioni/previsioni contenute nella delibera creditizia.• Assicurare un efficace controllo sugli sconfinamenti dei capitoli di spesa di un Ente, allo scopo di evitare rischi sotto il profilo amministrativo ed economico per la Banca.• Presidiare i rischi operativi – anche avvalendosi delle figure territoriali – ottemperando agli adempimenti connessi alla corretta gestione documentale e alla relativa archiviazione come previsto dalla normativa interna ed esterna• Eseguire l’espletamento dei controlli di secondo livello (c.d. “4eyes”), in ottemperanza alla normativa antiriciclaggio ed al principio del doppio controllo, nell’ambito delle responsabilità in carico all’Area Manager.	
<u>DINAMICITA’ DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Dimostrare uno spiccato dinamismo nel coordinamento dei Gestori Public Sector e nella gestione del portafoglio di competenza, avvalendosi anche della collaborazione degli Specialisti Public Sector e degli specialisti di prodotto, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, nonché cogliendo le opportunità di sviluppo commerciale e/o di cross-selling con altri segmenti.• Assicurare, in collaborazione con l’Area Manager Public Sector, il coinvolgimento operativo degli Assistenti Public Sector favorendo l’efficienza e la qualità dell’attività da essi svolta, nonché la loro crescita professionale.• Capacità di lavorare in team con i colleghi delle strutture di riferimento, in modo flessibile ed innovativo, per raggiungere obiettivi comuni.	
• <u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u>	
Dipende gerarchicamente dall’Area Manager Public Sector.	
<u>NOTA</u>	
Si precisa che quelle sopra descritte rappresentano le attività principali previste dal Ruolo che, tuttavia, non possono considerarsi esaustive delle mansioni che potrà/dovrà svolgere in considerazione delle differenti esigenze/obiettivi della struttura di appartenenza e delle diverse realtà territoriali in cui è inserito.	