

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	Gestore Small Business
Ultima revisione	13/12/2021

MISSION DEL RUOLO

Garantire, secondo il modello di servizio previsto, lo sviluppo e la gestione commerciale della Clientela in portafoglio, facendo leva sulla personalizzazione della relazione allo scopo di supportarla nella realizzazione delle proprie esigenze finanziarie e nel contempo assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati, contribuendo al raggiungimento di quelli complessivi della struttura di appartenenza.

Curare inoltre la costante crescita sostenibile della base Clienti ponendo massima attenzione ai rischi e deliberando nell'ambito delle materie rientranti nelle proprie facoltà.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO**FOCUS COMMERCIALE**

- Garantire il conseguimento degli obiettivi assegnati attraverso la massima focalizzazione commerciale su un portafoglio selezionato di Clienti clusterizzati secondo il modello di servizio di volta in volta previsto garantendone il costante sviluppo ed il consolidamento del rapporto nel medio periodo, assicurando al contempo la costante crescita sostenibile della base Clienti, la massima attenzione ai rischi - anche attraverso il progressivo miglioramento degli indicatori relativi in special modo alle posizioni che presentano sintomi di degrado creditizio - nonché il supporto qualificato alla Clientela allo scopo di proporre soluzioni personalizzate volte al miglioramento della posizione finanziaria complessiva
- Assicurare – in stretto coordinamento con il Vice Area Manager e avvalendosi anche del supporto degli specialisti di prodotto – visite e contatti sistematici con tutti i Clienti in portafoglio, secondo le logiche previste dal modello di servizio, al fine di sviluppare una conoscenza approfondita dei bisogni delle aziende, 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
Promuovere l'attività di cross-selling ed assicurare una efficace interazione con le funzioni specialistiche/di supporto presenti a livello di Region, e delle diverse Fabbriche/Società prodotto al fine di assicurare un corretto sviluppo del business e assicurare alla Clientela una consulenza completa e professionale per la vendita di prodotti, servizi sia finanziari che di investimento e accessori in ottemperanza alla normativa vigente (MIFID, IVASS, Privacy, ...)
- Gestire in modo proattivo la Clientela in portafoglio, monitorandone l'andamento commerciale, pianificando gli interventi da intraprendere e realizzando gli eventuali correttivi da apportare
- Pianificare l'esecuzione delle 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
- Condividere con le strutture con le quali interagisce (ad es. strutture radicarie dei rapporti della Clientela) le informazioni riguardanti il Cliente, al fine di massimizzare la redditività per la Banca.
- Assicurare la costante collaborazione con le figure dedicate alla gestione degli altri segmenti di Clientela, allo scopo di generare sinergie commerciali volte anche allo sviluppo della sfera personale dell'imprenditore e del suo nucleo familiare
- Promuovere la canalizzazione delle attività esecutive e operative verso le strutture di supporto competenti, anche attraverso gli Assistenti, contribuendo ad un miglior presidio del rischio ed alla massima focalizzazione sull'attività commerciale
- Promuovere la conoscenza e l'utilizzo dei canali remoti e di self banking, in una logica multicanale.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	Gestore Small Business
Ultima revisione	13/12/2021
<u>CUSTOMER SATISFACTION</u>	
<ul style="list-style-type: none">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/richieste commerciali.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.	
<u>GESTIONE DEI RISCHI</u>	
<ul style="list-style-type: none">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 valutazione dell'operatività dalla stessa sviluppataGarantire 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, ...)Valutare il grado di affidabilità delle aziende in portafoglio attraverso l'analisi del loro andamento storico e previsionale ed analizzando l'evoluzione dei principali indicatori patrimoniali, finanziari e reddituali, anche in ottica di contenimento del rischio di creditoFormulare un giudizio complessivo sul merito di credito, registrando eventuali variazioni del rischio e dando attuazione ai provvedimenti concordati con i competenti organi superioriCurare il monitoraggio andamentale delle posizioni focalizzandosi specialmente su quelle problematiche, nonché garantire un'attenta analisi della posizione complessiva del Cliente, ponendo particolare attenzione alla rischiosità generata dalle relazioni gestite allo scopo di ridurre gli accantonamenti correlati, valutando – di concerto anche con le competenti funzioni centrali – eventuali azioni da intraprendere in casi di particolare urgenzaAssicurare la corretta implementazione delle strategie di mitigazione del rischio definite centralmente, differenziando l'approccio verso la Clientela con lo scopo di favorire il corretto supporto ai Clienti "sostenibili", la riattivazione di quelli risanati e/o la gestione dell'eventuale disimpegno da situazioni "non risolvibili"Assicurare lo svolgimento di tutte le attività volte al miglioramento degli indicatori atti alla misurazione del rendimento rettificato per il rischio (RWA, RACE e di altri indicatori simili) sviluppati dalla Clientela di competenza, suggerendo anche specifiche proposte di intervento da attuare a livello territorialeAssicurare la corretta erogazione e gestione del credito e degli sconfinamenti, deliberando nei limiti delle autonomie attribuite o proponendo agli organi superiori le richieste eccedenti le proprie facoltàOttemperare agli adempimenti connessi allo svolgimento della propria attività, presidiando i rischi di competenza - nel rispetto della normativa vigente e delle policy aziendali - e contribuendo a promuovere la "cultura di Compliance"Curare 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.	
<u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">Dimostrare uno spiccato dinamismo nella gestione del portafoglio di competenza, avvalendosi anche della collaborazione degli specialisti di prodotto e di segmento, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, nonché cogliendo le opportunità di sviluppo commerciale e/o di cross-selling con gli altri segmenti presidiati dall'Area e dagli altri NetworkAssicurare, in collaborazione con il Vice Area Manager, il coinvolgimento operativo degli Assistenti favorendo l'efficienza e la qualità dell'attività da essi svolta, nonché la loro crescita professionaleCapacità di lavorare in team con i colleghi della struttura e di quelle radicate nei rapporti della Clientela, in modo flessibile ed innovativo, per raggiungere obiettivi comuni	

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	Gestore Small Business
Ultima revisione	13/12/2021
<u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u>	
Dipende gerarchicamente dall'Area Manager Small Business. Funzionalmente coordinato dal Vice Area Manager Small Business.	
<u>NOTA</u>	
<ul style="list-style-type: none">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.	