

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	SPECIALISTA AGRIBUSINESS
Ultima revisione	13/12/2021

MISSION DEL RUOLO

Presidiare con elevato grado di autonomia ed esperienza – facendo leva sulle conoscenze e competenze tecniche specifiche di cui dispone – le attività amministrative, vendita e post vendita e di supporto consulenziale alla Rete connesse agli accordi/alleanze – eventualmente anche con Associazioni di Categoria/stakeholder di riferimento – per i settori agricoltura, agroalimentare ed altri eventuali di specifico interesse a livello locale, garantendo al contempo la massima attenzione ai rischi e contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di rischio, economici, commerciali, reddituali e di Customer Satisfaction assegnati al Network di riferimento anche in termini di sviluppo e crescita sostenibile della base Clienti.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO

FOCUS COMMERCIALE

- Garantire, in base al modello di servizio previsto e in accordo con le competenti funzioni centrali, lo sviluppo delle relazioni a livello locale con le figure decisionali chiave per i settori agricoltura e agroalimentare ed altri eventuali di specifico interesse a livello locale, fornendo adeguato supporto al Network di riferimento anche in termini di massimizzazione delle sinergie commerciali e nuovi flussi di operatività alla Rete.
- Offrire alla Rete un concreto supporto tecnico-amministrativo e specialistico nelle attività di vendita e post vendita sui prodotti di competenza, anche assicurativi (ad es. la c.d. "Polizza Agricoltura"), mantenendo costantemente il collegamento con le funzioni centrali per gli aggiornamenti relativi alla normativa di riferimento ed alle strategie commerciali e di controllo da adottare, anche in termini di analisi valutative delle imprese di settore.
- Supportare la Rete per le tematiche di competenza, affiancandola ove richiesto anche nelle visite e contatti con la Clientela, nell'ottica di sviluppo di nuove alleanze e massimizzazione dei ritorni economici, assicurando un'offerta distintiva rispetto alla concorrenza.
- Contribuire ad accrescere le conoscenze della Rete in relazione alle peculiarità ed ai prodotti dedicati alla Clientela di riferimento.
- Garantire, anche proattivamente, un'elevata qualità del supporto in ambito agricoltura e agroalimentare verso i Gestori le altre figure di Region con particolare riferimento ai portafogli Agribusiness rappresentando un concreto punto di riferimento nella diffusione di competenze e metodo di lavoro e nella massimizzazione dei risultati delle iniziative commerciali di pertinenza sia in ottica gestionale che di acquisizione di nuova Clientela.
- Promuovere la conoscenza e l'utilizzo da parte della Rete dei canali remoti e di self banking, in una logica multicanale.

CUSTOMER SATISFACTION

- Assicurare una consulenza completa e professionale, garantendo – ai Gestori della Rete e ai referenti esterni – un'interfaccia specialistica unica che fornisca soluzioni in grado di soddisfare le specifiche esigenze/richieste commerciali.
- Garantire il massimo livello di qualità e di efficienza dell'attività svolta, comprendendo le esigenze della Clientela di riferimento ed individuando le soluzioni più efficaci allo scopo di soddisfarne i bisogni e migliorarne la Customer

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	SPECIALISTA AGRIBUSINESS
Ultima revisione	13/12/2021
Satisfaction, nel rispetto del modello di servizio previsto.	
<u>GESTIONE DEI RISCHI</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Ottemperare agli adempimenti connessi alla propria attività e presidiare i rischi di competenza nel rispetto della normativa vigente, coadiuvando il proprio responsabile nell'adempimento di tutte le incombenze previste dalla normativa vigente e delle policy aziendali, contribuendo nel contempo a promuovere la "cultura di Compliance" sulla Rete.• Con specifico riferimento al settore agricoltura e agroalimentare, contribuire al corretto accesso della Clientela alla fruizione delle agevolazioni previste dalla legislazione tempo per tempo vigente (e.g. Politica Agricola Comunitaria) con riferimento ai Fondi di Garanzia disponibili ed alla corretta analisi delle credenziali e dei fabbisogni della Clientela stessa, operando in stretto coordinamento con il Network di riferimento e le funzioni centrali.	
<u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Capacità di lavorare in team con i Gestori del territorio di riferimento, le altre figure specialistiche di Region, le strutture centrali o territoriali e/o le Società specializzate del gruppo, operando in modo flessibile e innovativo per raggiungere obiettivi comuni, anche in ottica di massimizzazione delle sinergie commerciali e opportunità di cross-selling con tutti i segmenti presidiati.• Dimostrare uno spiccato dinamismo nell'interpretazione del ruolo, relazionandosi in maniera efficace sia verso la Rete sia verso figure decisionali chiave dei settori di interesse locale di riferimento, garantendo costante presidio dei rischi e massimizzazione delle opportunità commerciali.• Supportare, ove richiesto, le strutture centrali nelle attività formative per il personale di Rete, per quanto di competenza.	
<u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u>	
Dipende gerarchicamente dal Responsabile Corporate Business Management	
<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.	