

JOB DESCRIPTION

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

MISSION DEL RUOLO

Assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati, attraverso lo sviluppo e la gestione della Clientela Pubblica Amministrazione, Imprese Pubbliche e Entità di Pubblico Interesse, la costante crescita sostenibile della base Clienti e la massima attenzione ai rischi, deliberando nell'ambito delle proprie facoltà, garantendo un'elevata qualità del servizio e l'efficienza operativa della struttura coordinata, sviluppando il presidio e l'immagine della Banca sul territorio.

Assicurare un corretto e proficuo rapporto con la clientela di riferimento, supportando, ove necessario, le funzioni territoriali di Territorial Development & Relations per quanto attiene ai rapporti istituzionali.

Curare inoltre il coordinamento, il supporto e la crescita professionale delle risorse della struttura.

MACRO ATTIVITA' DEL RUOLO

FOCUS COMMERCIALE

- Partecipare alla definizione degli obiettivi assegnati al perimetro di competenza, curandone la successiva assegnazione alle risorse coordinate, implementando efficaci azioni gestionali e di sviluppo sul territorio di riferimento.
- Garantire il conseguimento degli obiettivi assegnati al perimetro di competenza, anche attraverso l'individuazione di efficaci azioni commerciali, gestionali e di sviluppo sul territorio di riferimento, assicurando lo sviluppo sostenibile nel tempo della Clientela già gestita e la costante acquisizione di nuova, la massima attenzione ai rischi, nonché la gestione diretta delle convenzioni con i principali Enti seguiti, avvalendosi, ove opportuno, dell'assistenza delle previste figure specialistiche a supporto della Clientela, e ponendo particolare attenzione all'andamento economico ed agli eventi più rilevanti del territorio.
- Monitorare l'andamento commerciale complessivo del perimetro presidiato, pianificando gli interventi da intraprendere e disponendo eventuali correttivi da apportare.
- Contribuire alla definizione e pianificazione di iniziative commerciali, rivolte alla Clientela di riferimento - 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.
- Promuovere e consolidare, a livello territoriale, l'immagine ed i valori del Gruppo, sviluppando solide relazioni con la Clientela di riferimento, con particolare attenzione a quelli non convenzionati, al fine di cogliere tutte le opportunità di business (bandi per la gestione del servizio di tesoreria, ecc.).
- Assicurare visite e contatti sistematici dei Gestori con i Clienti - anche avvalendosi del supporto degli specialisti di prodotto - secondo le logiche previste dal modello di servizio, al fine di sviluppare una conoscenza approfondita dei bisogni della Clientela di riferimento, 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.
- Valutare e valorizzare il potenziale commerciale locale, relativamente al segmento di Clientela seguita, raccogliendo e fornendo alle competenti strutture informazioni riguardanti l'andamento economico del territorio di riferimento e gli eventi più rilevanti, onde coglierne ogni nuova opportunità.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021
<ul style="list-style-type: none">• Promuovere ed assicurare il raggiungimento di elevati ed uniformi livelli di performance nell'ambito della struttura coordinata.• 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, 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.• Rappresentare legalmente la Banca, tramite procura speciale, in tutti gli atti necessari alla sottoscrizione e alla gestione delle convenzioni con la Pubblica Amministrazione (partecipazioni a gare, rinnovi, ecc.).	
<u>GESTIONE DELLE RISORSE</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Garantire un efficace livello di coinvolgimento e di propensione al raggiungimento dei risultati da parte delle risorse coordinate, supportandone le attività e la crescita anche con azioni di coaching commerciale (ad es. visite congiunte, valutazione delle pratiche di affidamento, supporto nella gestione dei Clienti problematici).• Assicurare il coordinamento e la crescita professionale delle risorse assegnate all'Area, individuandone e valorizzandone capacità e competenze, favorendo il lavoro di squadra in coerenza con gli obiettivi/esigenze della struttura e con quanto previsto dai modelli organizzativo e di servizio.	
<u>CUSTOMER SATISFACTION</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Curare i rapporti con la Clientela di riferimento e fungere da riferimento per ogni loro esigenza, sia di convenzionamento, sia più in generale di rapporto con la Banca, anche attraverso una adeguata gestione delle sponsorizzazioni e dei contributi secondo i processi vigenti.• Garantire il massimo livello di qualità e di efficienza nel servizio offerto alla Clientela, adottando e supportando iniziative e soluzioni finalizzate a migliorare la Customer Satisfaction, in particolare indirizzando le azioni di caring necessarie a rafforzare la relazione con il cliente ed evitare il badwill reputazionale in tutti i casi in cui le periodiche rilevazioni ne ravvisino l'opportunità.• Garantire alla Clientela una consulenza in grado di individuarne e soddisfarne le singole esigenze, anche avvalendosi della collaborazione degli specialisti di prodotto e di segmento.• Garantire la sollecita definizione di eventuali reclami provenienti dalla Clientela, autorizzandone la risoluzione nei limiti delle autonomie attribuite o proponendo alle strutture competenti le pratiche eccedenti le proprie facoltà.	
<u>GESTIONE DEI RISCHI</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Garantire una corretta e costante attività di indirizzo e sorveglianza della adeguatezza dei comportamenti posti in essere nell'ambito della struttura coordinata promuovendo la "cultura di Compliance" all'interno della stessa, nonché assicurare l'adempimento di tutte le relative incombenze amministrative e gestionali ed il massimo presidio dei rischi connessi, nel rispetto della normativa vigente e delle policy aziendali.• Effettuare tutte le attività di controllo previste dalla normativa vigente avvalendosi anche del supporto delle competenti funzioni di controllo.	

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021
<ul style="list-style-type: none">Assicurare la indispensabile e puntuale conoscenza della Clientela di competenza, 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 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,...).Assicurare, per la Clientela di riferimento, la corretta applicazione del processo di valutazione e gestione del rischio di credito, formulandone un giudizio complessivo sul merito creditizio, registrando e gestendo prontamente eventuali variazioni del rischio, dando attuazione ai provvedimenti concordati con i competenti organi, presidiando e monitorando nel tempo l'evoluzione della qualità del credito.Curare 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 urgenza.Garantire 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.Assicurare, per la Clientela di riferimento, l'invio agli organi deliberanti di una corretta proposta creditizia, nonché la puntuale erogazione e gestione del credito e degli sconfinamenti nel rispetto delle indicazioni contenute nella delibera.Proporre le richieste di partecipazione a gare alle funzioni autorizzative centrali competenti.Garantire la correttezza formale e la puntuale presentazione della documentazione necessaria alla sottoscrizione e gestione delle convenzioni nonché al perfezionamento dei contratti con le Imprese Pubbliche ed Entità di Pubblico Interesse, nel rispetto della normativa vigente.Presidiare la conformità delle condizioni applicate a quelle autorizzate/previste in convenzione/contratto ed il loro mantenimento.Garantire 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.Curare i rischi operativi - avvalendosi delle competenti figure territoriali – attraverso controlli e monitoraggi, con particolare riferimento alla corretta gestione documentale e alla relativa archiviazione come previsto dalla normativa interna ed esterna.Garantire l'esecuzione delle attività in ottemperanza alla normativa antiriciclaggio ed al principio del doppio controllo, anche avvalendosi dell'attività del Vice Area Manager	
<u>DINAMICITA' DEL RUOLO</u>	
<ul style="list-style-type: none">Dimostrare uno spiccato dinamismo nel coordinamento e coinvolgimento delle risorse all'interno della struttura nonché nella gestione delle relazioni commerciali, cogliendo le opportunità di sviluppo commerciale e/o di cross – selling, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, assicurando attenzione al Cliente, tempestività di	

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER PUBLIC SECTOR
Ultima revisione	13/12/2021
<p>risposta e flessibilità organizzativa.</p> <ul style="list-style-type: none">• Garantire una efficace interazione dei Gestori con le funzioni specialistiche/di supporto presenti a livello di Region, nonché di CIB Product Line e di società prodotto, al fine di assicurare la sostenibilità economica complessiva del business.• Facilitare le relazioni tra i propri collaboratori e le strutture radicate dei rapporti della Clientela, al fine di garantire a quest'ultima la massima qualità del servizio offerto.• Presidiare la divulgazione ed il rispetto della normativa all'interno della struttura, onde ridurre il più possibile i rischi ed elevare la qualità del servizio reso alla Clientela.• Garantire un elevato grado di competenza tecnica, normativa e commerciale nell'ambito del business presidiato, tale da costituire un costante riferimento per tutta l'Area.	
<u>DIPENDENZA GERARCHICA DEL RUOLO</u>	
Dipende gerarchicamente dal Responsabile Corporate Business.	
<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.	