

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER REAL ESTATE
Ultima revisione	13/12/2021

MISSION DEL RUOLO

Assicurare il conseguimento degli obiettivi economici, commerciali, reddituali, di rischio e di Customer Satisfaction assegnati all'Area, attraverso lo sviluppo e la gestione della Clientela di riferimento, la crescita sostenibile della base Clienti e la massima attenzione/progressiva riduzione del costo del rischio, deliberando nell'ambito delle proprie facoltà, garantendo un'elevata qualità del servizio e sviluppando il presidio e l'immagine della Banca nei confronti del segmento di riferimento.

Curare inoltre il coordinamento, il supporto, la gestione e la crescita professionale delle risorse dell'Area.

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, relativamente al perimetro di competenza, anche attraverso l'individuazione di efficaci azioni commerciali, gestionali e di sviluppo sul territorio di riferimento assicurando lo sviluppo della Clientela già gestita e la sostenibile acquisizione di nuova, la massima attenzione ai rischi, avvalendosi ove opportuno della assistenza delle previste figure specialistiche a supporto della Clientela.
- 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 - 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 sostenibile crescita delle quote di mercato.
- Presidiare il territorio di riferimento, promuovendo e consolidando a livello territoriale l'immagine ed i valori del Gruppo, coordinandosi con le altre strutture di Business di Region e gli altri Network per valorizzare possibili sinergie.
- Valutare e valorizzare il potenziale commerciale locale, 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.
- Promuovere la canalizzazione delle attività esecutive e operative verso le strutture di supporto competenti, attraverso le risorse coordinate, contribuendo ad un maggior presidio del rischio ed alla massima focalizzazione sull'attività commerciale.
- Promuovere ed assicurare il raggiungimento di elevati ed uniformi livelli di performance nell'ambito della struttura coordinata.
- Favorire, all'interno dell'Area, la promozione della conoscenza e dell'utilizzo dei canali remoti e di self banking, in una logica multicanale.
- Garantire l'efficace gestione delle deroghe a tassi e condizioni, nei limiti delle deleghe definite.

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER REAL ESTATE
Ultima revisione	13/12/2021
<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.• Assicurare il coordinamento e la crescita professionale delle risorse della struttura, individuandone e valorizzandone capacità e competenze e 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">• Garantire il massimo livello di qualità ed 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 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 territoriali.• 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,...).• Garantire una corretta gestione dei crediti problematici per consentire una normalizzazione delle posizioni o il recupero dei crediti di competenza.• Assicurare la corretta applicazione del processo di valutazione e gestione del rischio di credito, formulando un giudizio complessivo sul merito creditizio delle posizioni di competenza, 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 la corretta implementazione delle strategie di mitigazione del rischio definite centralmente, differenziando	

JOB DESCRIPTION

Network	Region
Ruolo	AREA MANAGER REAL ESTATE
Ultima revisione	13/12/2021
<p>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".</p> <ul style="list-style-type: none">• Garantire 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 territoriale.• Assicurare la corretta erogazione e gestione del credito e degli sconfinamenti, deliberando nei limiti delle autonomie attribuite o proponendo agli organi superiori le esposizioni eccedenti le proprie facoltà.• 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 sinergie con gli altri Network, ponendo massima attenzione alla qualità del credito, assicurando attenzione al Cliente, tempestività di risposta e flessibilità organizzativa.• 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 (e.g. UniCredit Factoring, UniCredit Leasing) al fine di assicurare la sostenibilità economica complessiva del business.• Facilitare le relazioni tra i propri collaboratori e le strutture radicate dei rapporti intrattenuti dalla Clientela nonché l'interazione con il Senior Coverage/GAM di riferimento (ove previsto), 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.	