

REFERENTE COORDINAMENTO COMMERCIALE UP CON SALA

MP – AREA TERRITORIALE – FILIALE – COMMERCIALE PRIVATI

Scopo e Caratteristiche Generali

Assicurare la spinta commerciale finalizzata al raggiungimento del budget commerciale degli UP del canale "con sala" di propria competenza, garantendo il supporto tecnico, operativo e commerciale a tutte le risorse coinvolte, in linea con le politiche commerciali definite ed in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, le procedure e i valori aziendali, nonché assicurando, dove necessario, la supervisione dell'attività commerciale svolta.

Aree di Responsabilità

- Assicura, anche attraverso visite periodiche agli UP di competenza, la spinta commerciale e motivazionale ai DUP e al personale degli Uffici, con particolare riferimento alle figure specialistiche garantendo il monitoraggio e l'analisi delle azioni commerciali intraprese e proponendo, di concerto con il Responsabile Commerciale di Filiale, eventuali azioni correttive;
- Garantisce il necessario raccordo tra l'UP e le competenti funzioni in ambito di filiale/ATMP attraverso la raccolta, la sistematizzazione e la condivisione dei feedback inerenti i prodotti/processi commerciali e l'efficacia delle azioni commerciali definite al fine di assicurare il miglioramento continuo delle stesse; fornisce altresì agli UP del canale Mifid con Sala di propria competenza il quadro di riferimento, illustrando gli obiettivi aziendali e le modalità per raggiungerli, promuovendo la diffusione di best practice rilevate;
- Costituisce il punto di riferimento per il DUP per l'individuazione di azioni di sviluppo di nuovi bacini di clientela e l'attuazione di opportune azioni di cross-up selling;
- Assicura il supporto alle risorse dell'UP nella gestione delle trattative complesse nonché, laddove richiesto, l'affiancamento nell'attività di consulenza per le risorse che, in ottemperanza alle normative vigenti, necessitano di una supervisione all'operato svolto, in coerenza con i processi commerciali definiti e le esigenze della Filiale,
- Garantisce il trasferimento delle competenze sulle metodologie, gli strumenti e le tecniche di vendita di canale, le modalità di gestione della relazione con il cliente, attraverso l'addestramento tecnico specialistico e l'affiancamento on the job alle risorse dell'UP.

VENDITORE MOBILE

MP – AREA TERRITORIALE – FILIALE – COMMERCIALE PRIVATI

Scopo e Caratteristiche Generali

Garantire, per gli UP base e/o senza sala consulenza assegnati, le attività di promozione, vendita diretta dei prodotti e sviluppo del bacino di clientela, assicurando nel contempo il supporto commerciale ai DUP, in linea con le politiche commerciali definite ed in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, le procedure e i valori aziendali.

Aree di Responsabilità

- Cura la vendita diretta presso gli UP senza sala e/o base di competenza, in coerenza con i processi commerciali definiti e le esigenze della Filiale, presidiando anche gli aspetti amministrativi/operativi conseguenti la vendita dei prodotti;
- Cura, in accordo con i DUP degli UP di competenza, l'individuazione di azioni di sviluppo di nuovi bacini di clientela e l'attuazione di opportune azioni di cross-up selling;
- Svolge attività di gestione della clientela in ottica di fidelizzazione e sviluppo, attraverso le attività di ricerca, contatto e pianificazione degli appuntamenti, richiedendo le informazioni necessarie per la determinazione del profilo del Cliente in linea con le prescrizioni normative;
- Cura gli adempimenti relativi alla contrattualistica, garantendo che la documentazione dei prodotti/servizi venduti sia compilata in coerenza con le normative vigenti, le disposizioni degli organismi di vigilanza, e le procedure aziendali;
- Assicura il costante aggiornamento e manutenzione delle informazioni sul rapporto con i clienti attraverso il CRM;
- Cura il proprio aggiornamento professionale sui nuovi prodotti e procedure utile all'espletamento della propria attività.