



SEGRETERIE REGIONALI SICILIA

POSTE S.P.A.

MACRO AREA SICILIA C. ANDRIOLO

MARU SICILIA DOTT.FABIO CALISE

MARI SICILIA DOTT.SSA A. BUCCI

P.C. SEGRETERIA NAZIONALE SLP-CISL

Palermo, li 19/11/2019

Oggetto: Evoluzione o involuzione del settore impresa?! "Occorre una svolta seria per il canale impresa abbandonata al suo destino"

Con molto rammarico, ma con altrettanta determinazione, denunciemo lo stato in cui versa il settore impresa e le persone che vi operano. Nella nostra area territoriale, dopo un primo incontro per addivenire ad una condivisione, non abbiamo avuto la possibilità di firmare un accordo per stabilire i criteri e le ricadute sul personale.

L'Azienda, in fretta e senza confronto, ha disposto, tramite le filiali, solo i cambi mansione, ancora non ultimati. A parte i problemi già esposti nell' unico incontro svoltosi, (vedi la mancata formazione degli specialisti addetti, la mancata dotazione di strumenti aziendali e di auto aziendali), si sottolinea il disagio più grave delle nuove figure, che anziché intraprendere un percorso evolutivo, formativo professionale hanno subito soltanto un abbandono totale da parte dell'Azienda.

Il settore impresa è un settore molto delicato, le persone/clienti con cui ci si relazione sono: imprenditori, liberi professionisti che pretendono risposte, trasparenza, etica, professionalità e soluzioni a loro problemi relativi ai servizi acquistati. Ci chiediamo come dare assistenza a questa fascia di clientela se gli specialisti addetti non hanno alcun tipo di supporto e di formazione?

Nessun metodo di lavoro è stato suggerito, manca un coordinatore professionalmente preparato, nessun portafoglio assegnato insomma manca una organizzazione e delle linee guida base.

Non si può inventare un venditore dall'oggi al domani, che non sa né cosa, né a chi vendere: un minimo di linea guida e preparazione sarebbero necessarie per evitare di arrampicarsi sugli specchi e per evitare di essere dati in pasto a clienti esigenti che spesso, e non hanno torto, additano il lavoratore come incompetente, rischiando anche di essere denunciati per problematiche derivanti da una mancata gestione del canale impresa etc etc.

Il nostro obbiettivo è comune a quello aziendale, ovvero lavorare! E' necessario e indispensabile però sapere come lavorare, chi sono i referenti aziendali del comparto business e quali sono le nuove direttive da seguire, nel rispetto dei ruoli di ogni singolo lavoratore.

Riteniamo che se il canale impresa debba riprendere slancio, un' inversione è necessaria metterla in atto e soprattutto, "*riaccendere i motori, spenti da oltre un anno*".

Infine una considerazione per i lavoratori " dichiarati in eccedenza": Consideriamo opportuno che i lavoratori transitati dal canale impresa al retail (Mercato Privati) andavano gestiti in maniera diversa, tenendo in considerazione la professionalità conseguita e l'esperienza maturata e adottando criteri e metodi diversi da quelli attualmente utilizzati.

I colleghi non sono meri numeri ma lavoratori che meritano rispetto della persona e delle loro dignità!

Ci auguriamo che sia stato, un isolato sfortunato caso di mal gestione delle risorse.

Distinti saluti.

LE SEGRETERIE REGIONALI

SLP – CISL

FAILP-CISAL

CONFISAL COM

FNC – UGL COM.NI

G. Lanzafame

G. Curia

L. Aprile

G. Arancio