

COMUNICATO

INCONTRO WINDTRE RETAIL 6 FEBBRAIO 2024

Nella giornata del 6 febbraio si sono incontrate le Segreterie Nazionali e Territoriali Slc Cgil, Fistel Cisl, Uilcom Uil, unitamente alle RSU, e il management di WindTre Retail per la presentazione del Piano Industriale 2024-2028.

Il nuovo Direttore Vendite, Alessandro Simoni, ha presentato la strategia commerciale di WindTre Retail, in questo quadriennio, basata su tre direttrici:

- WindTre Consumer vuole diventare il miglior marchio per le famiglie italiane con una proposta multiservizio (Telco, energia&gas, assicurativo)
- Very Mobile, il secondo brand, ha l'obiettivo di divenire il miglior marchio "no frills", cioè di pura e semplice telefonia mobile
- WindTre Business deve rafforzare la sua base, allargando l'offerta anche ai nuovi servizi di sicurezza per le aziende (B2B ICT)

Proprio in questa ottica di strategia commerciale i negozi di proprietà, presenti capillarmente sul territorio, e l'ampia Customer Base rappresentano i punti di forza di WindTre Retail sui quali puntare oggi e nel futuro. Nel corso del 2024 non sono, di conseguenza, previste ulteriori riduzioni né degli store (attualmente 92) né tantomeno del personale (327,9 FTE).

Il Business Plan 2024-2028 prevede, inoltre, un rafforzamento delle attivazioni in negozio della clientela Tied, del fisso che oggi soffre ancora un importante gap rispetto ai franchising e delle offerte beyond the core di luce&gas e assicurazioni. Queste azioni, nel loro insieme, dovranno portare, già a partire dal 2024, i conti di WindTre Retail in equilibrio, andando ad agire sull'aumento della produttività e sullo sviluppo e la formazione del personale.

Lato personale nel 2023 sono stati effettuati, come previsto dal relativo Accordo Sindacale, 133 passaggi di livello, sono stati nominati 31 Store Manager, sono state riconosciute 30K di aumento orario su 70 HC, sono stati erogati 900K euro in gare commerciali e 1514 ore di formazione. Nel corso del 2024 saranno erogate ulteriori 1472 ore di formazione su 92 Store Manager e 450 ore di formazione su powerfull retail che impatteranno 50 HC. Inoltre, a partire dal mese di febbraio, verranno distribuiti cellulari e sim, ad uso promiscuo, a tutti i dipendenti di WindTre Retail. Infine la ratio media degli store ha raggiunto il 3,6 con un obiettivo di 3,8 per il 2024.

Nel rimarcare, positivamente, la presentazione di un piano industriale di così lungo traguardo e apprezzando il cambiamento di rotta in merito alla chiusura degli store, come Organizzazioni Sindacali, abbiamo inizialmente rimarcato due criticità relative all'attività di powerfull retail e alla formazione.

L'attività di powerfull retail, svolta dalle 5 risorse ricollocate in Sardegna e Sicilia in seguito alla chiusura degli store, sta registrando delle difficoltà legate sia alle liste dei clienti da contattare sia alla tipologia di proposta offerta, limitata alla sola telefonia fissa e mobile.

In merito alla formazione, invece, è assolutamente necessario che questa venga svolta in modo continuato, dedicandogli apposite sessioni durante l'orario di lavoro e non limitandola ad un "riempi tempo" tra un'attività di vendita e l'altra.

È stato, inoltre, rimarcato come sia necessario rivedere l'accordo di secondo livello aziendale, sottoscritto più di 10 anni fa e in gran parte superato dal corso degli eventi, così come prevedere una apposita premialità per i dipendenti dello staff non impattati da incentivazione commerciale.

Per questo è fondamentale rafforzare ulteriormente le relazioni sindacali, a partire dagli incontri territoriali previsti da fine mese, proseguendo poi con incontri a cadenza, di norma semestrale, per monitorare l'andamento del piano industriale e gli ulteriori passaggi di livello previsti per il 2024.

Roma, 7 febbraio 2024

Le Segreterie Nazionali
SLC-CGIL FISTEL-CISL UILCOM-UIL