



## TELECOM

### DEVE FARE CHIAREZZA SUL RUOLO DEGLI STORE FIXED SPECIALIST!!

Abbiamo più volte sottoposto all'attenzione della Direzione di Telecom le contraddizioni organizzative che regolano le attività degli SFS, sia sotto l'aspetto degli orari di lavoro sia per le attività svolte nel corso dell'ultimo anno. Non si capisce questi lavoratori a quale area professionale appartengano; venditori o formatori? Alla nostra Segreteria Nazionale giungono notizie contrastanti rispetto alle varie argomentazioni che l'Azienda ha fornito sulla reale attività che questi lavoratori dovrebbero svolgere. Telecom ha sempre ritenuto che il loro ruolo era quello di supportare, a livello informativo/formativo, i punti vendita per la vendita della fibra. Purtroppo sfugge alla Direzione Aziendale che la "figura professionale" ha subito una autentica trasformazione dalla sua costituzione ad oggi, senza che mai si sia affrontata una discussione per chiarire ruoli e competenze di questi lavoratori. Questi ultimi sono stati utilizzati per seguire le attività di post vendita, di affiancamento nei negozi e, negli ultimi mesi, sono diventati veri e propri venditori. Su di loro vengono quotidianamente esercitate pressioni per la commercializzazione di servizi e prodotti e ad alcuni sono stati assegnati portafogli di circa 20 punti vendita, ovviamente senza alcun riconoscimento dal punto di vista degli obiettivi che vengono raggiunti.

Questi lavoratori, nelle città coperte da fibra, ormai sono diventati veri e propri tappabuchi e in molti casi passano l'intera giornata nei punti vendita a commercializzare servizi e prodotti - come gli altri addetti ai negozi - ancora ovviamente senza alcuna incentivazione. Gli SFS sono diventati indispensabili nella catena produttiva dei punti vendita ed a loro vengono trasformate le libertà dal sabato ad altro giorno lavorativo e revocate ferie e permessi già programmati man mano che si avvicinano le offerte commerciali in prossimità delle festività natalizie. A questi lavoratori sembra un' autentica beffa il passaggio "da venditori a SFS" perché si sono ritrovati senza automezzo sociale, senza incentivi, senza livello professionale e con le medesime attività dei venditori, senza averne più la qualifica professionale. I lavoratori SFS sono disponibili a dare il massimo contributo all'azienda per affermarsi sul mercato e giocare una partita competitiva molto difficile, ma questo deve avvenire in una cornice di chiarezza e soprattutto di certezze per sentirsi parte integrante di una squadra vincente. Restiamo in attesa di conoscere nel dettaglio i percorsi professionali, operativi e motivazionali che l'Azienda vuole mettere in campo per i lavoratori SFS in un quadro di chiarezza normativo e organizzativo.

Roma, 23 Ottobre 2014

La Segreteria Nazionale