



**Performance, Crescita, Malfunzionamenti, Chiusure e Organici striminziti
La lunga estate calda della Rete ed il “Roxy Bar”**

Sta succedendo di tutto nelle agenzie e al direct, e nel recente incontro sindacale le scriventi organizzazioni hanno chiesto all’azienda di dare respiro ai ruoli commerciali.

Lo abbiamo detto diverse volte e continuiamo a ripeterlo: **le pressioni arrivano dall’atteggiamento di chi ha la responsabilità delle scelte commerciali, non sono più attribuibili a pochi responsabili spregiudicati!**

E questo è un grosso problema perché lo stress raggiunge limiti insopportabili e non c’è più alcuna valvola di sfogo se anche nelle riunioni tra responsabili il più alto in grado (**Chief Commercial Officer??**) si permette di **dare del fantasma** a chi interpreta il ruolo in maniera meno aggressiva, e più rispettosa delle PERSONE, di quanto pretenderebbe.

Estratto dalla circolare 39 del 26052025

Con particolare riferimento alla raccolta dei dati, gli stessi non possono essere acquisiti né sollecitati direttamente dalle risorse commerciali delle reti di vendita o dai Responsabili, ad esempio per e-mail, telefono o altri mezzi, salvo su specifica autorizzazione di Rete Unica o delle Aree/Unit di Business, specialmente qualora fosse necessario integrare le rilevazioni con dati non presenti a sistema; la relativa richiesta dovrà essere veicolata attraverso canali e comportamenti improntati al rispetto dei principi di cui al citato Protocollo in tema di Politiche commerciali, senza inutili ripetizioni.

Riteniamo che quanto stia succedendo nei ruoli commerciali **metta in grosso rischio i vari responsabili dal punto di vista disciplinare:**

- Richiedere mail quotidiane su produzione;
- Richiedere previsionali giornalieri;
- Usare toni ironici o canzonatori;
- Telefonare ossessivamente per chiedere il perché non si sia chiusa una vendita;
- Richiedere lo stato delle trattative in essere e/o relativi dati previsionali.

Sono tutte pratiche da evitare che, tra l’altro, **nulla aggiungono all’efficacia commerciale!**

Senza dimenticare che a tali richieste si aggiungono i vari “contest” in cui i budget diventano “ambizioni” con effetto moltiplicatore sugli obiettivi, pensando così di anticipare il periodo di ferie!! E per tutte quelle PERSONE

che non riescono a "capire l'importanza dell'*ambizione*", vengono riservati trattamenti al limite del mobbing, tali da farli sentire **inadeguati e frustrati**.

Il tutto in barba a:

- Carenze importanti di PERSONALE nei ruoli "client facing", che inevitabilmente rendono ingestibili i portafogli, aprendo a enormi rischi operativi e reputazionali;
- Saturazione dei portafogli che sono stati spremuti già troppo.

Ai colleghi ricordiamo che la Cassazione con l'ordinanza 24797/2024 ha riaffermato il principio di prevalenza della tutela sulla privacy: in sostanza **si possono registrare conversazioni di lavoro per tutelarsi**, magari quando qualche responsabile utilizza un linguaggio poco convenzionale (tutela psicofisica) o quando ci induce a comportamenti non in linea con la normativa (tutela professionale).

Le Organizzazioni Sindacali vigilano e incalzano l'azienda al rispetto dell'individuo e della normativa interna ed esterna, ma è sempre più importante che le colleghe e i colleghi attivino, senza alcun timore, gli strumenti necessari all'autotutela con la supervisione dei propri sindacalisti di fiducia.