

COMUNICATO

SLC FISTEL e UILCOM della Emilia Romagna esprimono forte preoccupazione per quanto sta avvenendo nel settore vendite di Telecom Italia in ambito TOP Clients.

Dopo la notizia dei licenziamenti di diversi venditori in Piemonte, apprendiamo che stessa sorte è toccata a due colleghi dell'Emilia Romagna.

Non vogliamo entrare nel merito dei singoli episodi, in quanto le eventuali responsabilità dei colleghi coinvolti dovranno essere definite e chiarite nei luoghi opportuni e ne seguiremo attentamente gli sviluppi, ma poiché la nostra impressione è che (ci auguriamo non sia così) il fenomeno potrebbe assumere dimensioni non più circoscritte a poche realtà, allora la questione non è più riconducibile a "qualcuno che forse ha sbagliato", ma probabilmente ad un sistema che nel corso degli anni ha creato distorsioni ed errate interpretazioni su come impostare strategie di vendita.

Da tempo segnaliamo che "fare" fatturato fine a se stesso, senza preoccuparsi di cosa si vende, con quali margini si vende, quale reale valore aggiunto si crea per l'azienda e per i clienti, avrebbe portato poco lontano e probabilmente ora i nodi vengono al pettine.

Da tempo rammentiamo a tutte le lavoratrici e a tutti i lavoratori di osservare scrupolosamente tutte le disposizioni poste in essere da Leggi, Contratto di lavoro, *Codice etico* e *policy* Telecom Italia. Massima attenzione come sempre sull'osservanza delle norme antinfortunistiche, sull'uso degli automezzi, degli strumenti informatici a disposizione dei lavoratori e sul comportamento tenuto in sede cliente.

Come Sindacato abbiamo criticato e stigmatizzato certe iniziative unilaterali aziendali come quelle dei *piani di incentivazione individuale* e dei *canvass*, che hanno spesso criteri che portano ad una esasperazione di comportamenti per il loro raggiungimento.

Come già scritto auspichiamo che non ci siano ulteriori sviluppi di questa portata, ma riteniamo comunque che l'azienda debba rivedere immediatamente tutti i processi di vendita (se sono accaduti fatti oggi giudicati anomali probabilmente, anzi sicuramente, sono deboli i sistemi di controllo e verifica sull'operato del singolo e forse dell'intera Struttura), assegnando obiettivi credibili, anche sfidanti ci mancherebbe, ma ripetiamo credibili e concentrandosi su quello che dovrebbe essere il business di una grande azienda di TLC: Telecomunicazione e ICT.

Infine è giunta l'ora che l'azienda si doti di un Management commerciale capace di centrare gli obiettivi con nuove idee e nuove iniziative, supportando realmente i collaboratori e rinunciando a perseguire indebite pressioni psicologiche e facili scorciatoie.

Definiremo a breve con i colleghi dell'area vendite un'assemblea per esaminare le evoluzioni della vertenza.

Bologna, 17 maggio 2012

SLC FISTel UILCOM
Emilia Romagna