



DINAMICHE DI PIANO 2012

Incontro con Organizzazioni sindacali

Aprile 2012

Bando Open Access 2012

Passaggi ad Open Access

Emissione Bando verso Open Access per 614 posti :

- **per il ruolo di Tecnico On-field**
- **su 72 sedi con fabbisogni OA, distribuite in tutte le regioni (elenco in allegato)**
- **articolazione numerica dei fabbisogni definita sui 4 macro-territori:**

NO 183

NE 158

C 65

S 208

- **bando aperto a tutte le risorse in solidarietà con esclusione delle funzioni accipienti in precedenti bandi.**

Fabbisogni e sedi territoriali per Bando Open Access - Tecnici on Field

PROVINCIA
AOSTA
ASTI
BIELLA
BRESCIA
COMO
CREMONA
LECCO
LODI
MONZA-BRIANZA
NOVARA
PAVIA
SONDRIO
TORINO
VERBANIA
VERCELLI

Nord Ovest
FABBISOGNO 183

Nord Est
FABBISOGNO 158

PROVINCIA
BELLUNO
FERMO
MACERATA
MODENA
PADOVA
PARMA
PERUGIA
PIACENZA
PORDENONE
REGGIO EMILIA
ROVIGO
TERNI
TRENTO
TREVISO
VERONA

PROVINCIA
CARBONIA-IGLESIAS
CHIETI
FIRENZE
GROSSETO
IMPERIA
ISERNIA
L'AQUILA
LA SPEZIA
LATINA
LIVORNO
LUCCA
MASSA CARRARA
MEDIO CAMPIDANO
NUORO
OGLIASTRA
OLBIA-TEMPIO
PISTOIA
PRATO
RIETI
SASSARI
SAVONA
SIENA
TERAMO
VITERBO

Centro
FABBISOGNO 65

Sud
FABBISOGNO 208

PROVINCIA
AGRIGENTO
ANDRIA-BARLETTA
BRINDISI
CALTANISSETTA
CASERTA
CATANIA
CATANZARO
COSENZA
ENNA
MATERA
MESSINA
PALERMO
REGGIO CALABRIA
SALERNO
SIRACUSA
TARANTO
TRAPANI
VIBO VALENTIA

FABBISOGNO TOTALE
614

Bando Telecom Italia – OPEN ACCESS

La funzione Open Access di Telecom Italia ricerca candidati in possesso di diploma - preferibilmente in discipline tecniche – da inserire nel ruolo di Tecnico Impianti e Servizi in ambito Access Operation Unit.

La disponibilità è per 614 posti e riguarda le sedi indicate nella pagina allegata.

Il ruolo riguarda il livello inquadramentale 5 e prevede quali principali attività:

- **l'esercizio, manutenzione e provisioning di impianti, apparati e sistemi di TLC;**
- **l'assistenza tecnica per i prodotti/servizi offerti alla clientela;**
- **il controllo dell'esecuzione dei lavori da parte di imprese;**
- **l'esecuzione delle attività di esercizio, manutenzione e provisioning della rete in cavo di distribuzione e giunzione.**

Requisiti necessari per svolgere l'attività:

- **patente di guida B;**
- **idoneità fisica al ruolo.**

Il candidato ideale ha uno spiccato orientamento al cliente ed ai risultati, autonomia operativa e disponibilità al lavoro esterno.

**Il bando è aperto a tutte le risorse in solidarietà, con esclusione di quelle appartenenti a funzioni accipienti in precedenti bandi.
Le candidature andranno inoltrate entro il xxxxx.**

Il candidato verrà sottoposto a preventiva verifica di idoneità attitudinale e fisica al ruolo e, in caso di esito positivo nonchè in presenza di fabbisogno organizzativo sulla sede richiesta, sarà destinato ad un apposito percorso formativo per la riqualificazione professionale richiesta.

Il passaggio al nuovo ruolo si realizzerà a seguito della positiva verifica dell'effettivo apprendimento dei contenuti della formazione erogata.

Province per le quali è possibile candidarsi con il presente bando

AGRIGENTO
ANDRIA-BARLETTA
AOSTA
ASTI
BELLUNO
BIELLA
BRESCIA
BRINDISI
CALTANISSETTA
CARBONIA-IGLESIAS
CASERTA
CATANIA
CATANZARO
CHIETI
COMO
COSENZA
CREMONA
ENNA
FERMO
FIRENZE
GROSSETO
IMPERIA
ISERNIA
L'AQUILA

LA SPEZIA
LATINA
LECCO
LIVORNO
LODI
LUCCA
MACERATA
MASSA CARRARA
MATERA
MEDIO CAMPIDANO
MESSINA
MODENA
MONZA-BRIANZA
NOVARA
NUORO
OGLIASTRA
OLBIA-TEMPIO
PADOVA
PALERMO
PARMA
PAVIA
PERUGIA
PIACENZA
PISTOIA

PORDENONE
PRATO
REGGIO CALABRIA
REGGIO EMILIA
RIETI
ROVIGO
SALERNO
SASSARI
SAVONA
SIENA
SIRACUSA
SONDRIO
TARANTO
TERAMO
TERNI
TORINO
TRAPANI
TRENTO
TREVISO
VERBANIA
VERCELLI
VERONA
VIBO VALENTIA
VITERBO

Bando Network Operations 2012

TECHNOLOGY

NETWORK OPERATIONS

Network Development

•Assicura il provisioning infrastrutturale dei collegamenti trasmissivi finalizzati alla network creation, lo sviluppo della Rete di Transito Nazionale nonché la network analysis ed il monitoring della rete di trasporto

•Network Creation & Provisioning Transport
•A. M. Langellotti

•Network Provisioning
•P. Mercadante

•Transport Creation
•E. Iacovacci

•TECHNOLOGY

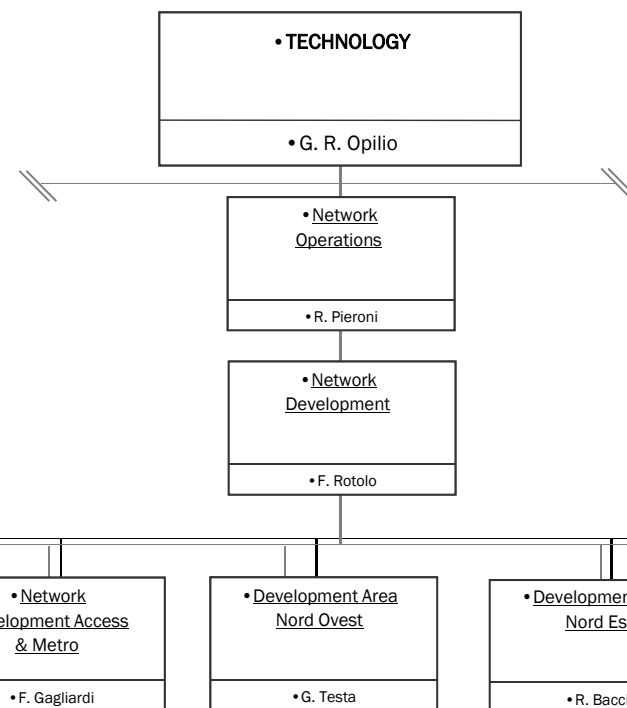
•G. R. Opilio

•Network Operations

•R. Pieroni

•Network Development

•F. Rotolo



•Sedi di:
•Gallipoli
•Cosenza
•Catanzaro
•Reggio Calabria
•Genova



Bando Telecom Italia – NO Network Development

La funzione Network Operations di Telecom Italia ricerca candidati in possesso di diploma, preferibilmente in discipline tecniche (periti elettronici/telecomunicazioni), o laurea, preferibilmente in discipline tecniche (Ingegneria), da inserire nel ruolo di Progettista di Provisioning in ambito Network Development - Network Creation & Provisioning Transport

La disponibilità è per 13 posti e riguarda le seguenti sedi : Gallipoli (LE), Cosenza, Catanzaro, Reggio Calabria, Genova

Il ruolo riguarda il livello inquadramentale 6 e prevede quali principali attività:

- progettazione dei collegamenti trasmissivi, tra apparati di rete wired e wireless;
- configurazioni su rete OPM e su DSLAM;
- progettazione dei collegamenti per Clienti Executive, OLO sul Trasporto Nazionale.

Tutte le attività sono svolte mediante opportuni sistemi di progettazione (OSS)

Competenze ed esperienze richieste:

- conoscenza di base dei sistemi informativi;
- conoscenza di base delle reti trasmissive o dati o di commutazione;
- ottime doti relazionali e di lavoro in squadra, capacità di innovazione, visione di insieme.

Il bando è aperto a tutte le risorse in solidarietà, con esclusione di quelle appartenenti a funzioni accipienti in precedenti bandi.

Le candidature andranno inoltrate entro il xxxxx.

Il candidato verrà sottoposto a preventiva verifica di idoneità attitudinale al ruolo e, in caso di esito positivo, sarà destinato ad un apposito percorso formativo per la riqualificazione professionale richiesta.

Domestic Market

- **Reimpieghi in ambito Consumer, Business e Top Clients & PS**
- **Semplificazione sedi Customer Operations**

Le Dinamiche interne a Domestic Market

- **Le funzioni commerciali (diverse dalle customer operations) a fronte di evidenti necessità di efficienze (riduzione dei ricavi e delle quote di mercato domestico, reingegnerizzazione di processi) presentano una bassa propensione alla mobilità professionale e una base esodabile limitata. Per questi motivi gli organici hanno avuto una contrazione ridotta nei primi due anni di piano (-6% rispetto al -13% delle customer operations).**
- **In particolare si è fortemente accentuata l'insaturazione delle risorse dedicate ad attività "indirette" e di HQ, ben oltre le quantità attualmente riconosciute dallo strumento della solidarietà.**
- **La base esodabile presente nelle customer operations ha consentito un'apprezzabile adesione alla mobilità, prevedibile anche per l'anno in corso.**
- **La distribuzione dei bandi sul territorio (in base ai fabbisogni di Open Access) riguarda sedi con maggiore/esclusiva presenza di customer operations e non potrà quindi incidere significativamente sulle efficienze delle altre funzioni commerciali.**
- **Pertanto si rende necessario gestire tali efficienze attraverso reimpieghi sostenibili su attività "dirette" delle Customer Operations (o di Commercial Support Activities), in coerenza con il livello inquadramentale e le competenze professionali posseduti.**

Reimpieghi verso Customer Care per interventi organizzativi (1/2)

Business - Post Sales territoriale

(attualizzazione del Progetto già presentato alle OOS il 28/11/2011)

- *Implementazione sistemi e reingegnerizzazione processi di Order Entry e Delivery*
- *Confluenza in Customer Care di alcune attività di Order Entry*
- *Superamento canale diretto Innovation Channel*

65 risorse

Consumer - Sales Support

- *Implementazione sistemi e reingegnerizzazione processi di supporto alla vendita*
- *Razionalizzazione territoriale delle attività (oggi 15 province)*
- *Evoluzione dei profili commerciali: venditore indiretto, trade marketing, sales support, partner care*

15 risorse

Top Clients and Public Sector - Razionalizzazione sedi

- *Razionalizzazione presenze marginali in alcune sedi*

7 risorse

Reimpieghi verso Customer Care per interventi organizzativi (2/2)

PIANO 2012 - Interventi Organizzativi

SALES BUSINESS - Territori:

1. Attualizzazione Progetto 2011 Partner Care e Project Manager - Eccedenze 2012: **55**
2. Superamento del canale Innovation Channel come canale di vendita diretta - Eccedenze 2012: **10**

BUSINESS

Mobilità vs Customer Care			
Ambiente Organizzativo	Sede		N° risorse
Sales Business - territorio	Nord Ovest	Torino	9
Sales Business - territorio	Nord Ovest	Milano	1
Sales Business - territorio	Nord Ovest		3
Sales Business - territorio	Nord Est	Bologna	1
Sales Business - territorio	Nord Est	Venezia	5
Sales Business - territorio	Nord Est	Rimini	1
Sales Business - territorio	Nord Est	Padova	1
Sales Business - territorio	Nord Est		9
Sales Business - territorio	Centro	Roma	3
Sales Business - territorio	Centro	Pescara	1
Sales Business - territorio	Centro		15
Sales Business - territorio	Sud	Bari	2
Sales Business - territorio	Sud	Catanzaro	1
Sales Business - territorio	Sud	Napoli	8
Sales Business - territorio	Sud		5
TOTALE			65

TOP CLIENTS

Ambiente Organizzativo	Sede	N° risorse
Field marketing	Catania	1
Sales (supporto area vendita)	Modena	1
Sales (supporto area vendita)	Rimini	1
Sales (supporto area vendita)	Como	1
Sales (supporto area vendita)	Cremona	1
Sales (supporto area vendita)	Pistoia	1
Sales (supporto area vendita)	Siena	1
TOTALE		7

SALES MOBILE - Territori:

1. superamento Sales Support su sedi secondarie

CONSUMER - Superamento SEDI

Ambiente Organizzativo	Sede		N° risorse
Sales Mobile - territorio	Nord Ovest	Biella	1
Sales Mobile - territorio	Nord Ovest	Cuneo	1
Sales Mobile - territorio	Nord Est	Venezia	1
Sales Mobile - territorio	Centro	Genova	2
Sales Mobile - territorio	Nord Est	Parma	1
Sales Mobile - territorio	Centro	Cagliari	3
Sales Mobile - territorio	Sud	Catanzaro	2
Sales Mobile - territorio	Sud	Catania	3
Sales Mobile - territorio	Sud	Messina	1
TOTALE			15

Ulteriori reimpieghi gestionali verso Customer Care/CSA

vs
CUSTOMER
CARE

CONSUMER

Sales Mobile / Push Sales Fisso	300
Altre funzioni HQ	

BUSINESS

Sales Business	65
Altre funzioni HQ	

TOP

Pre Sales & Project Management	235
Sales	
Service Management	
Altre funzioni HQ	

TOTALE REIMPIEGHI (fino a un massimo di)

600

Complessivamente il perimetro delle suddette funzioni (al netto dei Customer Care) comprende c.a 7.700 risorse distribuite su c.a 70 sedi, di cui c.a 2.500 livelli 4-5.

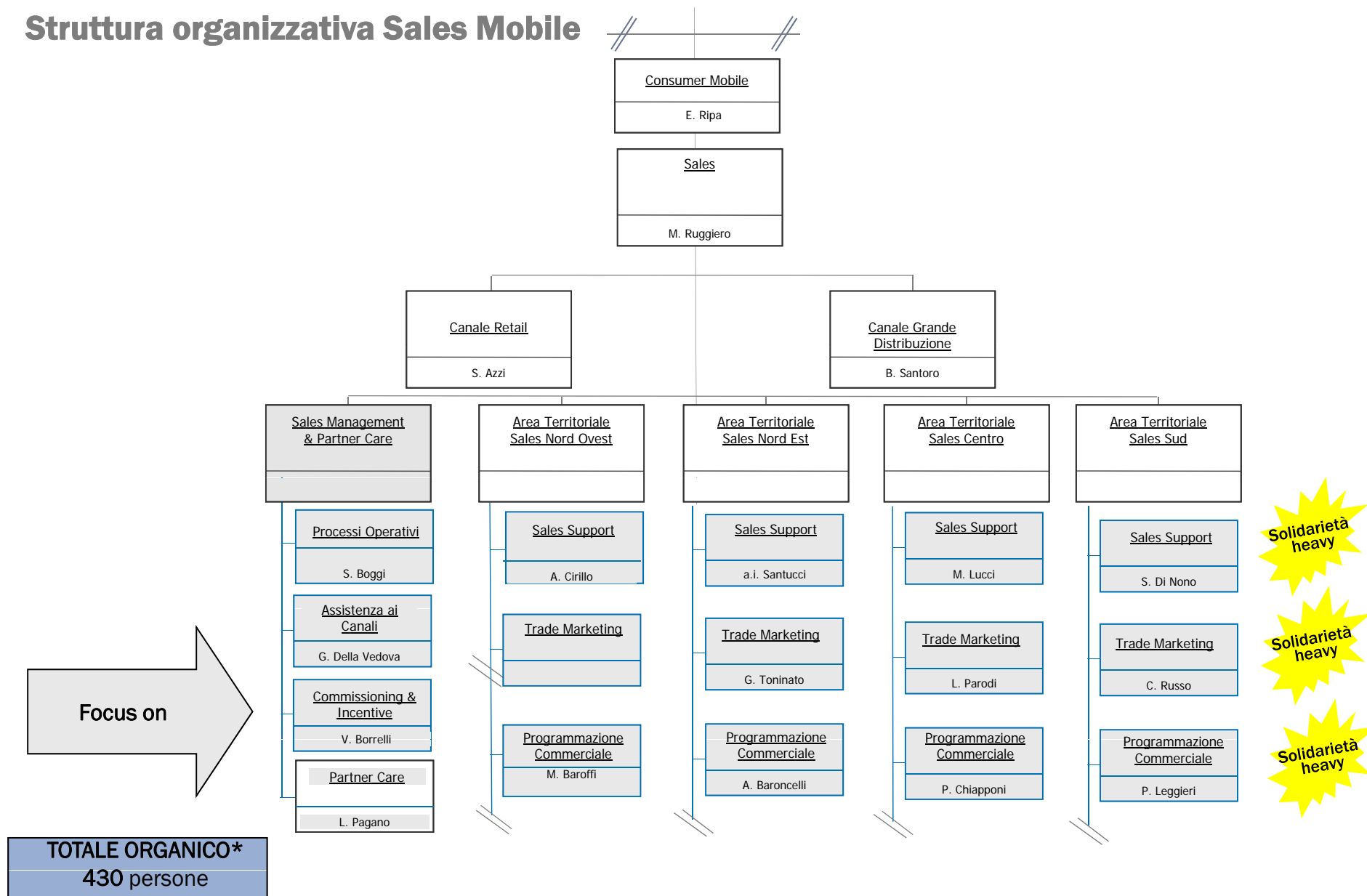
I passaggi andranno finalizzati entro il 30 settembre 2012

New Sales Management

Consumer Mobile

AMBITO DEL PROGETTO

Struttura organizzativa Sales Mobile



*Dato al 31/12/2011

OBIETTIVI DEL PROGETTO E MODALITA' DI REALIZZAZIONE

- Migliorare l'efficacia operativa delle attività
- Assicurare una più elevata efficienza
- Realizzare un importante programma di trasformazione e riqualificazione delle risorse

Implementazione dei sistemi di supporto

Abilitazione a un ruolo di «governance» nelle attività presidiate, superando le manualità attualmente in essere

Reingegnerizzazione dei principali processi

Revisione delle ownership di alcune fasi

Razionalizzazione territoriale delle attività

Oggi presenti in modo frammentato su 15 province

Evoluzione dei profili commerciali

VENDITORE INDIRETTO: presidio unico delle attività svolte nel Punto di Vendita

TRADE MARKETING: responsabile dello sviluppo visibilità e layout dei Punto di Vendita

SALES SUPPORT: focalizzato sul controllo del processo di Sell in
PARTNER CARE : gestione centralizzate richieste dei Partner



- Ottimizzazione delle attività di vendita e del ruolo del venditore;

- Concentrazione nel back office delle sole attività di supporto in ottica workflow e governace con eliminazione delle "difettosità"



- Riqualificazione delle risorse dedicate
- Reimpiego delle eccedenze

*Rafforzare le
attività di presidio della vendita e
garantire una qualificata cerniera
verso i partner ed i clienti*

SALES CONSUMER - Progetto New Sales Management AZIONI 2012

INFORMATIZZAZIONE

Le implementazioni informatiche – che avverranno nel corso del 2012 con una serie di rilasci – troveranno definitiva applicazione nel 3Q.

REVISIONE DEI PROCESSI

Parallelamente alle automazioni, si sta procedendo ad una revisione dei processi nell'ottica di semplificare e snellire le attività e mettere a fattor comune le Best Practices Organizzative.

Le azioni previste libereranno risorse da destinare ad altri processi aziendali

Ottimizzazioni 2012 – Dettaglio Numerico



1) HQ (Roma) – 11

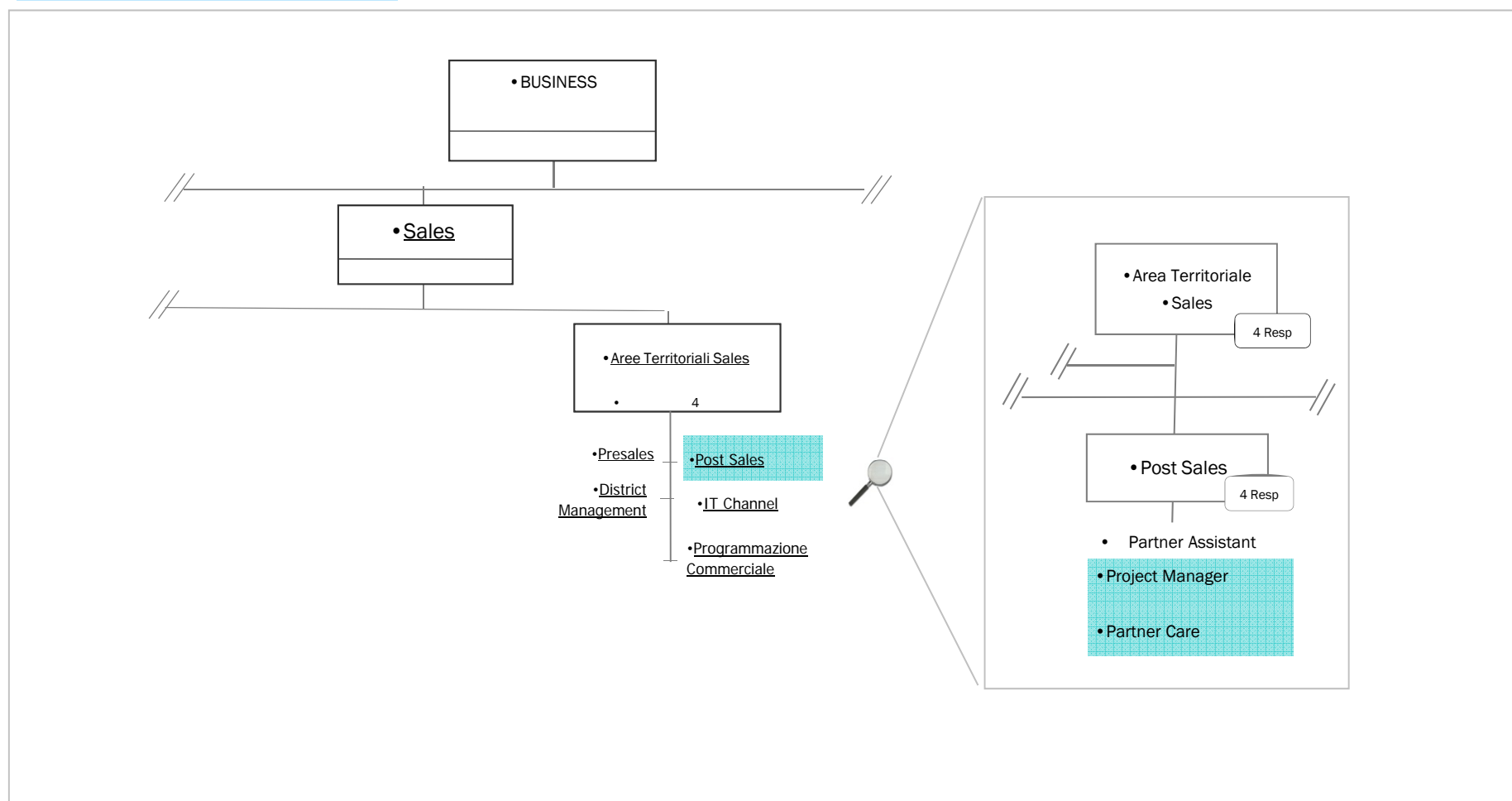
2) Territorio – 151 (Cagliari, Firenze, Pescara, Bologna, Padova, Venezia, Torino, Milano, Genova, Roma, Napoli, Bari, Catania, Catanzaro, Palermo, Messina)

Business – Aree Territoriali Sales

- **Partner Care**
- **Project Manager**
- **Ex Innovation Channel**

Perimetro aziendale coinvolto

• Strutture cedenti



BUSINESS – Aree Territoriali Sales

Interventi organizzativi (1/2)

POST SALES – Partner Care e Project Manager (attualizzazione del Progetto già presentato alle OOSS il 28/11/2011)

Macro Attività	Driver di intervento
<u>Attività Partner Care</u> <ul style="list-style-type: none">• Order Entry su lavorazioni di Trasformazione, Variazione per tutti i canali• Validazione trattative su mercato Fisso• Order Entry con profili Customer Care su lavorazioni non gestibili dai Back Office Partner• Supporto Dealer <u>Attività Project Manager</u> <ul style="list-style-type: none">• Delivery progetti ambito fisso• Delivery progetti mobile (Vas)	<u>Partner Care</u> <ul style="list-style-type: none">• Revisione e automazione di alcuni processi• Gestione di alcune attività in ambito COP Business <u>Project Manager</u> <ul style="list-style-type: none">• Sviluppo applicativo WEB per gestione attività Delivery• Rivisitazione processo SAM (Soluzioni Applicative Mobili)

I driver di intervento messi in campo comporteranno il passaggio di complessive 55 risorse alle strutture di Customer Operations/CSA:

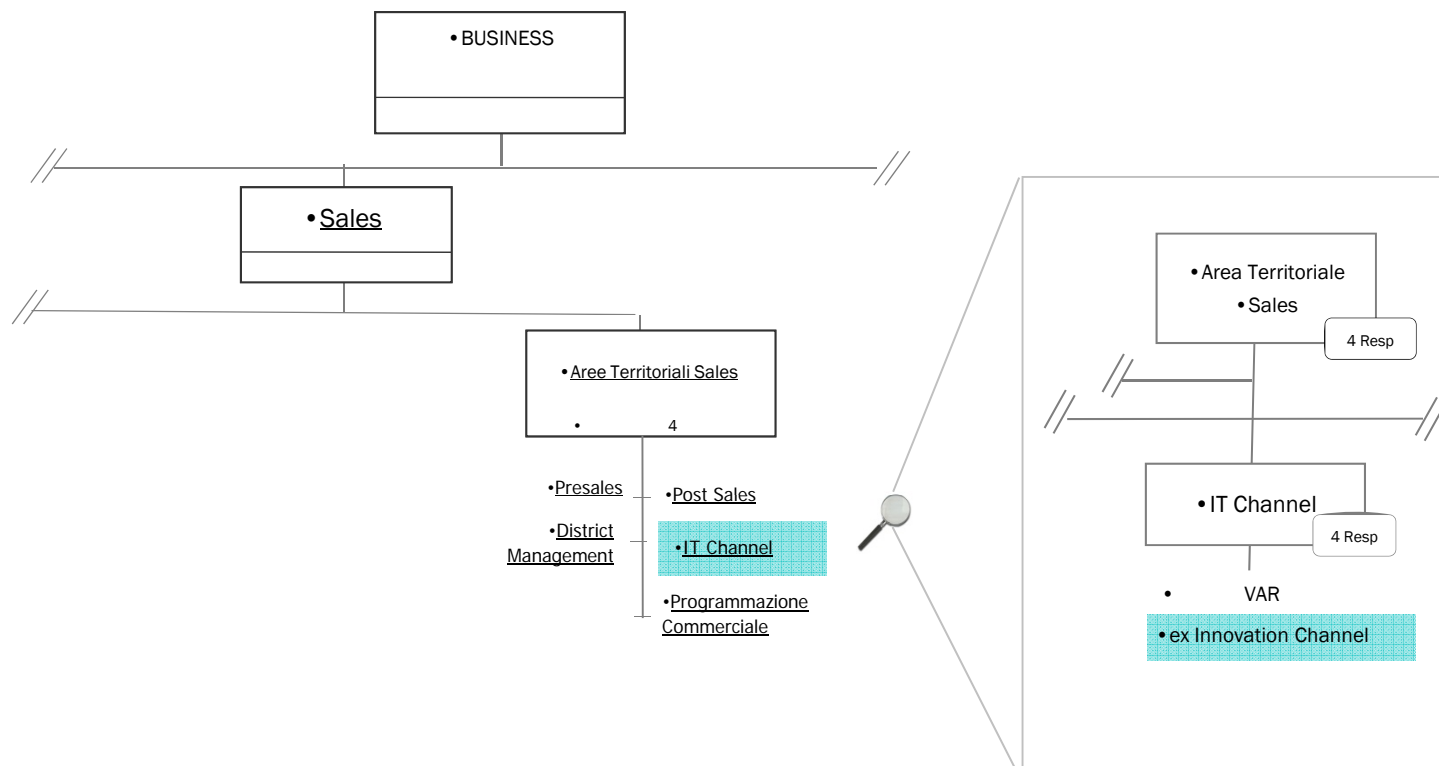
- 27 persone entro il mese di aprile
- 28 successivamente

I criteri per l'individuazione:

- il superamento delle sedi territoriali di Torino (Partner Care), Rimini e Catanzaro (Project Manager)
- criterio di "prevalenza" sulle altre sedi territoriali

Perimetro aziendale coinvolto

• Strutture cedenti



BUSINESS – Aree Territoriali Sales

Interventi organizzativi (2/2)

IT Channel - ex Innovation Channel

Macro Attività	Driver di intervento
Attività di vendita diretta di prodotti e servizi ICT per la clientela di competenza	Superamento del canale di vendita diretta e costituzione di un canale di recruiting di professionisti/fiduciari IT locali con modello di reselling

Ricollocazione di 10 risorse presso CO/CSA entro il mese di aprile

PARTNER CARE SUPPORT

ATS CE						Funzione accipiente		
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui LIVV 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA
Firenze	3		0	0	3			
Roma	14		2	0	12	2		
Totale	17		2	0	15	2	0	0

ATS SUD						Funzione accipiente		
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui LIVV 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA
Napoli	16		8	1	8	7		1
Bari	6		2	0	4		2	
Totale	22		10	1	12	7	2	1

ATS NE						Funzione accipiente		
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui LIVV 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA
Mestre	7		3	0	4		3	
Totale	7		3	0	4	0	3	0

ATS NO						Funzione accipiente		
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui LIVV 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA
Torino	10		10	2	0	8		2
Totale	10		10	2	0	8	0	2

TOTALE GENERALE
25 3

17	5	3
----	---	---

PROJECT MANAGEMENT

ATS SUD						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA	Note
Catanzaro	1		1	0	0		1		Credito
Totale	1		1	0	0	0	1	0	

ATS NE						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	CSA	Note
Rimini	1		1	0	0		1		
Totale	1		1	0	0	0	1	0	

2

0 2 0

INNOVATION CHANNEL

ATS NO						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	M.CO	CSA
Torino	1		1			1			
Milano	2		2	1			1		1
Totale	3		3	1	0	1	1	0	1

ATS NE						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	M.CO	CSA
Bologna	1		1			1			
Mestre	2		2				2		
Padova	1		1					1	
Totale	4		4	0	0	1	2	1	

ATS CE						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	M.CO	CSA
Roma	1		1				1		
Pescara	1		1				1		
Totale	2		2	0	0	0	2	0	

ATS SUD						Funzione accipiente			
Sede	AS IS	Riallocazioni interne	Uscite	di cui livv. 6/7	TO BE	B.CO	F.CO	M.CO	CSA
Napoli	1		1				1		
Totale	1		1	0	0	0	1	0	

Top

- **Field Marketing**
- **Aree di Vendita Sales**

Progetto:

Razionalizzazione della presenza di personale Field Marketing e Aree di Vendita Sales su determinate sedi territoriali

Azioni:

Superamento della presenza di ruoli di Ict Business Counselor e Channel/ customer development in field mkg e di ruoli di Sales Support in aree di vendita sales

Aree di intervento:

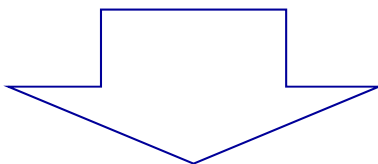
Realtà territoriali di Field Marketing e di ex Aree di Vendita Sales con presenza di presidio di 1 risorsa

AMBITO	SEDE	UNITA'	
SALES TOP CLIENT & PUBLIC SECTOR	MODENA	1	Sales Support
	RIMINI	1	
	COMO	1	
	CREMONA	1	
	PISTOIA	1	
	SIENA	1	
MARKETING TOP CLIENT & PUBLIC SECTOR	CATANIA	1	Channel/customer development

Progetto Sedi Customer Operations

DRIVER

- ▶ **Semplificazione della distribuzione territoriale** attraverso la concentrazione delle attività operative su specifiche sedi per limitare la compresenza di più strutture di Customer Operations, attraverso la
- ▶ **Riduzione del numero delle strutture operative**, agendo in via prioritaria sui nuclei a bassa numerosità per consolidare presidi più razionali e sostenibili;
- ▶ Passaggio da una logica di omogenea distribuzione territoriale delle competenze, ad un concetto di distribuzione asimmetrica delle attività attraverso la **creazione di specifici Competence Center**;
- ▶ Conseguente **ottimizzazione della distribuzione territoriale delle risorse indirette**, in coerenza con il superamento dei nuclei di caring nelle diverse sedi;
- ▶ **Mantenimento della presenza aziendale** e del livello occupazionale nelle diverse sedi.



DISTRIBUZIONE ATTIVITA' CARING – AS IS VS TO BE

		AS IS				TO BE			
		DOMESTIC MARKET - CUSTOMER OPERATIONS				DOMESTIC MARKET - CUSTOMER OPERATIONS			
		FIXED	MOBILE	BUSINESS	TOP CLIENTS	FIXED	MOBILE	BUSINESS	TOP CLIENTS
AT NORD OVEST	MILANO	•	•	•	•	•	•	•	•
	TORINO	•	•	•	•	•	•	•	•
	GENOVA	•		•		•		•	
AT NORD EST	BOLOGNA	•	•	•	•	•	•	•	•
	PADOVA	•	•	•		•	•	•	
	VENEZIA	•		•	•	•		•	•
	ANCONA	•		•		•		•	
	BOLZANO	•		•	•	•		•	•
AT CENTRO	ROMA	•	•	•	•	•	•	•	•
	FIRENZE	•	•	•	•	•	•	•	•
	PESCARA	•			•	•		•	•
	CAGLIARI	•		•		•		•	
	PERUGIA	•				•			
AT SUD	NAPOLI	•	•	•	•	•	•	•	•
	PALERMO	•	•	•	•	•	•	•	•
	BARI	•		•		•		•	
TOTALE		16	8	14	10	10	7	6	9
		48				- 6 presidi	-1 presidio	-8 presidi	-1 presidio
						32			

Sede in confluenza verso
Fraud Management &
Revenue Assurance

-16 PRESIDI



Passaggio in altro Customer

DISTRIBUZIONE ATTIVITA' CREDITO – AS IS VS TO BE

		AS IS				TO BE			
		DOMESTIC MARKET - CUSTOMER OPERATIONS				DOMESTIC MARKET - CUSTOMER OPERATIONS			
		FIXED	MOBILE	BUSINESS	TOP CLIENTS	FIXED	MOBILE	BUSINESS	TOP CLIENTS
AT NORD OVEST	MILANO	•	•	•	•	•	•	•	•
	TORINO			•	•			•	•
	GENOVA	•		•		•			
AT NORD EST	BOLOGNA	•		•	•			•	•
	PADOVA								
	VENEZIA	•		•	•	•			•
	ANCONA								
	BOLZANO			•				•	
AT CENTRO	ROMA	•		•	•	•		•	•
	FIRENZE	•			•	•			•
	CAGLIARI								
	PESCARA				•				
AT SUD	NAPOLI	•	•	•	•		•	•	•
	PALERMO			•	•			•	•
	BARI	•		•	•	•			•
	CATANIA	•				•			
	CATANZARO	•				•			
		10	2	10	10	8	2	7	9
		32				- 2 presidi		-3 presidi	-1 presidio
						26			

-6 PRESIDI

 Passaggio in altro Customer

DISTRIBUZIONE ATTIVITA' INDIRETTE

		AS IS			
		DOMESTIC MARKET - CUSTOMER OPERATIONS			
		FIXED	MOBILE	BUSINESS	TOP CLIENTS
AT NORD OVEST	MILANO	•	•	•	•
	TORINO	•	•	•	•
	GENOVA	•		•	
AT NORD EST	BOLOGNA	•	•	•	•
	PADOVA		•	•	
	VENEZIA	•		•	•
	ANCONA	•		•	
	BOLZANO				
AT CENTRO	ROMA	•	•	•	•
	FIRENZE	•	•	•	•
	PESCARA				
	CAGLIARI	•			
AT SUD	NAPOLI	•	•	•	•
	PALERMO	•	•	•	•
	BARI	•		•	
		40			

Personale coinvolto e formazione

Circa 1300 risorse coinvolte in riconversioni professionali. In particolare:

➤ <u>CO BUSINESS</u>	~ 630 risorse	{ ~ 520 caring + indiretti ~ 110 credito
➤ <u>FIXED CO</u>	~ 390 risorse	{ ~ 320 caring + indiretti ~ 70 credito
➤ <u>MOBILE CO</u>	~ 220 risorse	{ ~ 220 caring + indiretti
➤ <u>CO TOP</u>	~ 50 risorse	{ ~ 40 caring + indiretti ~ 10 credito

Interventi formativi a supporto della durata di circa 3 /4 settimane. E' in corso l'elaborazione di progetti formativi specifici ai fini del finanziamento da parte di Fondimpresa.