

Roma, 30 giugno 2017  
 Prot. 933 – dc. bo.

Spett.li

SLC CGIL Nazionale - Piazza Sallustio, 24 - 00187 Roma  
 FISTEL CISL Nazionale - Via Salaria, 83 - 00198 Roma  
 UILCOM UIL Nazionale - Via Amilcare Ponchielli, 4 Int.3 - 00198 Roma  
 SLC CGIL Roma e Lazio - Via Michelangelo Buonarroti, 12 - 00185 Roma  
 FISTEL CISL Roma e Lazio - Via Carlo Felice, 101 - 00185 Roma  
 UILCOM UIL Roma e Lazio - Via Palestro, 3 - 00185 Roma  
 SLC CGIL Cagliari - Viale Monastir, 15 - 09122 Cagliari  
 FISTEL CISL Sardegna - Via Ancona, 11 - 09125 Cagliari  
 UILCOM UIL Cagliari - V.le Elmas (ang. Via Po, 01) - 09122 Cagliari  
 SLC CGIL Palermo Sicilia - Viale Lazio, 1 - 90144 Palermo  
 FISTEL CISL Palermo c/o Fistel Sicilia - Via Tommaso Gargallo, 4 - 90143 Palermo  
 UILCOM UIL Palermo - Via Leonardo Da Vinci, 172 - 90145 Palermo  
 SLC CGIL Milano c/o SLC Cgil Lombardia - Corso Porta Vittoria, 43 - 20122 Milano  
 FISTEL CISL Milano c/o Fistel Lombardia - Via Alessandro Tadino 23 - 20124 Milano  
 UILCOM UIL Milano c/o Uilcom Lombardia - Via Alfredo Campanini 7 - 20124 Milano  
 SLC CGIL Brescia c/o SLC Cgil Lombardia - Corso Di Porta Vittoria, 43 - 20122 Milano  
 FISTEL CISL Brescia c/o Fistel Lombardia - Via Alessandro Tadino 23 - 20124 Milano  
 UILCOM UIL Brescia - c/o Uilcom Lombardia Via Alfredo Campanini 7 - 20124 Milano  
 SLC CGIL Mantova c/o SLC Cgil Lombardia - Corso Di Porta Vittoria, 43 - 20122 Milano  
 FISTEL CISL Mantova c/o Fistel Lombardia - Via Alessandro Tadino 23 - 20124 Milano  
 UILCOM UIL Mantova - c/o Uilcom Lombardia - Via Alfredo Campanini 7 - 20124 Milano  
 SLC CGIL Firenze - Borgo De' Greci, 3 - 50122 Firenze  
 FISTEL CISL Toscana Firenze - Via Carlo del Prete, 135 - 50127 Firenze  
 UILCOM UIL Firenze c/o Uilcom Uil Toscana - Via Vittorio Corsos, 15 - 50142 Firenze  
 SLC CGIL Napoli - Via Torino, 16 - 80142 Napoli  
 FISTEL CISL Napoli c/o Fistel Cisl Campania - Via Parma, 64 - 80143 Napoli  
 UILCOM UIL Napoli - Centro Direz. di Napoli - Isola A7 scala QA - 6° piano - 80 147 Napoli  
 SLC CGIL TORINO - Via Carlo Pedrotti, 5 - 10152 Torino  
 FISTEL CISL Piemonte - Via Madama Cristina, 50 - 10125 Torino  
 UILCOM UIL PIEMONTE, VAL D'AOSTA - Via Alessandria, 21 - 10152 Torino  
 SLC CGIL Brindisi c/o SLC Puglia - Via Calace, 4 - 70123 Bari  
 FISTEL CISL Brindisi c/o Fistel Puglia - Via Giulio Petroni 15/F - 70124 Bari  
 UILCOM UIL Brindisi c/o Uilcom Puglia - Via Alessandro Manzoni, 65 - 70122 Bari  
 SLC CGIL Bologna c/o SLC Emilia Romagna - Via Guglielmo Marconi, 67/2 - 40122 Bologna  
 FISTEL CISL Bologna c/o Fistel Cisl Emilia Romagna - Via Milazzo 16 - 40121 Bologna  
 UILCOM UIL Emilia Romagna c/o UIL - Via Serena, 2/2 - 40127 Bologna  
 SLC CGIL Padova c/o SLC Veneto - Via Peschiera, 5 - 30174 Venezia  
 FISTEL CISL Padova c/o Fistel Veneto - Via Piave, 7 - 30171 Mestre  
 UILCOM UIL Padova c/o Uilcom Veneto - Via Esiodo, 29 30173 Mestre (VE)  
 MINISTERO DEL LAVORO E POLITICHE SOCIALI - Via Fornovo, 8 - 00192 Roma

e p.c. Spett.li

REGIONE LAZIO - Direzione Regionale Lavoro - Ufficio Vertenze e Ammortizzatori Sociali -  
 Piazza Oderico da Pordenone, 15 - 00145 Roma  
 REGIONE LOMBARDIA - Agenzia Regionale per l'istruzione, la formazione e il Lavoro - Area  
 politiche per il lavoro - ARIFL Via Taramelli, 12 20124 Milano

UNINDUSTRIA - 00155 Roma - Via Andrea Noale, 206 Telefono: 06844991 - Fax: 068542577  
 Email: info@un-industria.it www.un-industria.it

REGIONE PIEMONTE - Direzione Formazione Professionale Lavoro Area Ammortizzatori Sociali  
 - Via Magenta, 12 - 10128 Torino

REGIONE TOSCANA - Direzione Lavoro - Settore Lavoro - Vertenze e Crisi Aziendali - Unità di Crisi Lavoro. Via Pico della Mirandola, 24 50129 Firenze

Regione Toscana - Servizio per il Lavoro di Arezzo, Firenze e Prato - Vertenze Sindacali - Via Capo di Mondo, 66 - 50136 Firenze

GIUNTA REGIONALE CAMPANIA - Direzione Generale per l'Istruzione, la Formazione, il Lavoro e le Politiche Giovanili - UOD (541107) Interventi a sostegno del mercato del lavoro, prevenzione e gestione crisi aziendali - Centro Direz. - Isola A/6 - 80143 Napoli

Città Metropolitana di Napoli - Direzione Politiche per il Lavoro - Vertenze Collettive e ammortizzatori sociali - Piazza Matteotti, 1 - 80143 Napoli

PALERMO - Ufficio Prov.Le Lavoro - V.le Praga, 27 - 90146 Palermo

CAGLIARI - ASPAL Agenzia sarda per le politiche attive del lavoro - Via Is Mirrionis, 195 - 09122 Cagliari

Regione Autonoma della Sardegna - Assessorato al Lavoro e Formazione Professionale Servizio Lavoro - Via San Simone 60 - 09122 Cagliari

PROVINCIA DI BRINDISI - Ass.to Politiche Attive del Lavoro, Formazione Professionale Largo San Paolo, snc 72100 Brindisi

REGIONE EMILIA ROMAGNA - Agenzia regionale per il lavoro dell'Emilia Romagna - Ufficio Protocollo stanza n. 714 - Viale Aldo Moro, 38 - 40127 Bologna

Agenzia Regionale per il Lavoro - Ambito Territoriale di Bologna - Via Angelo Finelli, 9 - 40126 Bologna

PROVINCIA DI PADOVA - Settore Lavoro - P.zza Bardella, 12 - 35131 PADOVA

REGIONE VENETO - Sez. lavoro - Fondamenta Santa Lucia - Cannaregio, 23 - 30121 Venezia

DIREZIONE TERRITORIALE DEL LAVORO - Serv. Politiche del Lavoro - Passaggio de Gasperi, 3 - 35137 Padova

DRL VENETO - San Polo, 2171 - 30121 Venezia

Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano

Soc. BT Italia S.p.A. - Via Tucidide, 56 - 20134 Milano

**OGGETTO: Procedura di licenziamento collettivo - ex L. 23.7.1991, n. 223, artt. 4 e 24.**

Ai sensi e per tutti gli effetti dell'artt. 4 e 24 comma 1 della Legge 23.7.1991, n. 223, Vi comuniciamo che la nostra Associata Società BT ITALIA SPA, con sede legale in Milano - Via Tucidide 56 bis - (di seguito, "BT ITALIA" o la "Società"), si trova nella necessità di dover procedere, nel minor tempo possibile, al licenziamento collettivo di n. 202 dipendenti addetti presso i comprensori di Milano (sedi aziendali di Milano via Tucidide 56; San Donato Milanese; Settimo Milanese; Cologno), Roma (sedi aziendali di Roma via Bianchini 15; Roma Torre Spaccata; Roma Leofreni; Roma ENI), Torino (sedi aziendali di Torino Pianezza e Corso Taranto), nonché presso le sedi di Bologna, Brescia, Brindisi, Firenze, Mantova, Napoli, Padova, Palermo e Porto Torres strutturalmente in esubero rispetto alle esigenze della stessa, come qui di seguito precisato.

**Motivi tecnici, organizzativi e produttivi per i quali non è possibile evitare la mobilità.**

- Il Gruppo BT (il Gruppo) è leader mondiale nel mercato dell'*Information & Communication Technology* (ICT) telecomunicazioni e opera in oltre 180 diversi Paesi nel mondo.
- L'attività del Gruppo è organizzata in 6 linee di *business* (anche dette "Divisioni") fra cui *Global Services* ("GS"), l'unica presente in tutti i 180 paesi del Gruppo e che si occupa nell'ambito dell'Europa continentale di vendita e gestione di servizi ICT (*Information & Communication Technology*) rivolti alla clientela *business*.

- BT ITALIA, inserita nella divisione Global Services, opera nel campo dei servizi e soluzioni di telecomunicazione alle Imprese e alla Pubblica Amministrazione ed è soggetta all'attività di direzione e coordinamento di BT PLC.
- In Italia – come nella restante parte dell'Europa continentale – per quanto pertiene il mercato dei servizi ICT e di comunicazione elettronica rivolti all'impresa, GS si presenta in forte sofferenza in quanto si assiste oramai da anni ad una generale e complessiva contrazione dei volumi accompagnata da una importante riduzione dei margini<sup>1</sup>. Nonostante gli interventi adottati negli anni precedenti, ad oggi insufficienti ai fini di un pieno riequilibrio economico (quali ad esempio la continua revisione dei costi di rete e di accesso; dei costi correlati alle vendite; dei costi correlati alle forniture; etc.) la Società ritiene che solo attraverso l'implementazione di una strategia paneuropea coerente all'interno di GS, si possa riuscire a recuperare efficienza e profittabilità del *business*.
- A tal fine, GS nell'Europa continentale - non essendo più coerente con il nuovo scenario economico - ha studiato un piano di rilancio/industriale (di seguito, anche, il “Piano”) che è stato anticipato al Comitato Aziendale Europeo (*BTECC – BT European Consultative Council*) in occasione degli incontri tenutisi in date 21/22 marzo 2017 e confermato in quelli più recenti del 21/22 giugno, e che prevede l'obiettivo di incrementare:
  - 1) **la digitalizzazione.** GS intende focalizzare la propria offerta economica su processi e servizi di natura digitale con lo scopo di mettere a disposizione della propria clientela prodotti e servizi attraverso piattaforme centralizzate e in *cloud*.
  - 2) **l'automazione.** In linea con l'evoluzione del sistema economico generale, GS sta realizzando progetti di investimento finalizzati allo sviluppo dei sistemi di automazione dei propri servizi in modo da concentrare, per quanto possibile, le risorse in forze su attività a più alto valore aggiunto. Tale automazione passa inevitabilmente per una severa razionalizzazione dei processi interessati
  - 3) **la centralizzazione.** Verranno ulteriormente sviluppati i centri di servizi condivisi già presenti a livello internazionale (cosiddetti “*Shared Services Centers*” o “*SSC*”) al fine di ottenere una complessiva riduzione dei costi unita ad un contemporaneo recupero di produttività derivante dalla centralizzazione di attività, con il conseguente accentramento di competenze ed esperienze funzionali per materia;
  - 4) **l'efficienza.** Al fine di meglio rispondere alle esigenze del mercato e del *business* ma anche di contenere i costi, GS ha necessità di identificare un nuovo e più snello equilibrio organizzativo/operativo in modo da rendere più efficiente ed efficace l'intero processo di vendita. Si prevede, pertanto, (i) di procedere ad una ulteriore standardizzazione dei prodotti e dei servizi ai clienti in modo da ridurre le necessità di risorse “dedicate” e relativi costi aggiuntivi e (ii) ridimensionare o riallocare le funzioni non strategiche al fine di rendere il flusso dei servizi ancora più efficiente ed economicamente sostenibile;
- La concreta attuazione del Piano è rimessa ai singoli paesi europei presso i quali opera GS che sono chiamati ad esaminare l'impatto che il perseguimento dei suddetti obiettivi avrebbe nelle proprie strutture operative.
- In quest'ottica, nel corso dell'ultimo periodo, BT ITALIA ha effettuato tale verifica e ha individuato le seguenti strategie di intervento e le relative modalità di implementazione:
  - a) “**Digital GS**”: strategia volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e possibilmente standard, unitamente alla ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela. La concreta attuazione di tale strategia passa attraverso:
    - i) l'adozione di un nuovo modello di *business* di carattere “continentale” atto a centralizzare il più possibile funzioni locali presso centri di eccellenza (SSC) o strutture dedicate per materia collocate in un unico luogo;
    - ii) l'avvio di una interrelata serie di progetti di automazione e robotica finalizzati alla sostituzione di processi e attività a basso valore aggiunto oggi svolti interamente mediante capitale umano;

<sup>1</sup> Come noto, infatti, il mercato delle telecomunicazioni fisse e mobili, a livello europeo, ha registrato, negli ultimi 5 anni, una sostanziale decrescita e, in particolare, l'Italia è tra i paesi europei che più stanno soffrendo la contrazione del settore tanto che il segmento in esame è, attualmente, quello con le peggiori performance ed è l'unico del paniere ISTAT in situazione di deflazione. In aggiunta a ciò, non si arresta la pressione competitiva all'interno del settore stesso basata essenzialmente sui prezzi, ove tra il 2010 ed il 2015 i dati ISTAT hanno mostrato un crollo degli stessi (-13% per i servizi di telecomunicazione fissa e -37% per i servizi mobili). Tali difficoltà generali sono rese ancora più critiche per la Società che svolge le proprie attività imprenditoriali esclusivamente nel settore dei servizi al mercato *business to business* (clientela al minimo avente Partita IVA).

- iii) il riesame e l'efficientamento dei processi aziendali.
- b) Razionalizzazione della base clienti<sup>2</sup>: strategia volta al recupero della profittabilità/marginalità attraverso la riduzione dei costi, fissi e specifici, con riferimento a quei contratti che presentano sbilanciamento fra margini e costi al punto da mettere in pericolo la sostenibilità complessiva del *business*. La concreta attuazione di tale strategia passa attraverso:
- i) la razionalizzazione e la conseguente significativa riduzione della base dei clienti SMB con una focalizzazione su quelli a più elevata marginalità;
  - ii) la razionalizzazione dei clienti Enterprise sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità;
  - iii) la riduzione di tutti i costi aziendali in modo da recuperare, seppure parzialmente, la ridotta marginalità conseguente al rinnovo "in pejus" dei contratti commerciali preesistenti con i clienti di BT Italia.
- L'impatto dei suddetti obiettivi del Piano per BT ITALIA avrà effetti sia sulle strutture aziendali direttamente collegate alle due aree di intervento *sub a)* e *b)* - con inevitabile razionalizzazione della forza lavoro impiegata presso le vendite, la progettazione, la messa in esercizio e l'assistenza tecnico-commerciale alla clientela - sia sulle strutture ancillari e/o di supporto e/o di staff, come dettagliato in allegato.
  - Per completezza, da tutto quanto sopra esposto risulta che la necessità di attuare il Piano a livello italiano non ha risentito in alcun modo dei recenti fatti di cronaca giudiziaria, conseguenti alla procedura investigativa interna che ha condotto all'accantonamento di circa 530 milioni di sterline presso i conti correnti del Gruppo per asserite irregolarità contabili e finanziarie commesse ai danni di BT ITALIA, atteso il fatto che a copertura delle medesime sono già state adottate le necessarie misure.

#### Misure per fronteggiare le conseguenze sul piano sociale.

Circa le misure programmate per fronteggiare le conseguenze sul piano sociale della attuazione del Piano, si rappresenta che l'attuale situazione della Società non consente la possibilità di attuare misure alternative volte a ridurre le conseguenze sul piano sociale rispetto alla presente procedura.

In conclusione, la Società non ritiene che vi sia possibilità di ricorrere ad ammortizzatori sociali che consentano di evitare o di rinviare il licenziamento collettivo dei profili dichiarati in esubero, in considerazione della natura strutturale e definitiva dello scenario sopra delineato, che non permette dilazioni e che non offre la possibilità di alternative organizzative. Infatti, attesa l'impossibilità di mantenere l'attuale livello occupazionale e stante la già richiamata definitiva ed irrimediabile strutturalità degli esuberanti, non è ipotizzabile l'utilizzo degli ammortizzatori sociali straordinari, compreso i contratti di solidarietà di tipo difensivo, così come recentemente normati dal D. Lgs. 148/2015 (*Jobs Act*).

Inoltre, la situazione economico-finanziaria non consente l'utilizzo di eventuali attribuzioni patrimoniali diverse da quelle già previste dalla legislazione vigente e dalla contrattazione collettiva.

<sup>2</sup> BT ITALIA, come noto, si rivolge alle seguenti tipologie di clientela: (i) piccola e media impresa, c.d. "SMB" o "Small Medium Business"; (ii) Pubblica Amministrazione Centrale e Locale, c.d. "Government"; (iii) medio-grande e grande impresa, c.d. "Enterprise"; (iv) Grandi gruppi societari, fra cui figurano FIAT ed ENI e (v) rivenditori, con o senza licenza ministeriale, c.d. "GTM" o "Global Telecom Market" e "VAR" o "Value Added Resellers".

## Indice

<b>A.</b>	<b><u>Comprensorio di Milano</u></b> .....	6
	<b><u>Direzione Client Services</u></b> .....	6
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	6
	<b><u>Direzione Procurement</u></b> .....	10
	<b><u>Direzione FIAT, ENI e GTM</u></b> .....	10
	<b><u>Direzione Solution House</u></b> .....	10
	<b><u>Direzione SMB &amp; Government</u></b> .....	11
	<b><u>Direzione Finance</u></b> .....	11
	<b><u>Direzione Human Resources Italy</u></b> .....	12
	<b><u>Direzione Commercial Legal &amp; Regulatory</u></b> .....	12
	<b><u>Direzione Communication And Public Affairs</u></b> .....	13
	<b><u>Direzione Sales Enterprise</u></b> .....	13
<b>B.</b>	<b><u>Comprensorio di Roma</u></b> .....	13
	<b><u>Direzione Client Services</u></b> .....	13
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	13
	<b><u>Direzione FIAT, ENI e GTM</u></b> .....	17
	<b><u>Direzione Solution House</u></b> .....	17
	<b><u>Direzione SMB &amp; Government</u></b> .....	17
	<b><u>Direzione Business Operations</u></b> .....	18
	<b><u>Direzione Security</u></b> .....	18
	<b><u>Direzione Finance</u></b> .....	18
	<b><u>Altre Direzioni/Funzioni</u></b> .....	19
<b>C.</b>	<b><u>Comprensorio di Torino</u></b> .....	19
	<b><u>Direzione Client Services</u></b> .....	19
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	20
	<b><u>Direzione Solution House</u></b> .....	20
	<b><u>Direzione Business Operations</u></b> .....	21
<b>D.</b>	<b><u>Sede di Bologna</u></b> .....	21
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	21
<b>E.</b>	<b><u>Sede di Brescia</u></b> .....	21
	<b><u>Direzione Solution House</u></b> .....	21
<b>F.</b>	<b><u>Sede di Brindisi</u></b> .....	21
	<b><u>Direzione SMB &amp; Government</u></b> .....	21
<b>G.</b>	<b><u>Sede di Firenze</u></b> .....	22
	<b><u>Direzione Sales Enterprise</u></b> .....	22
<b>H.</b>	<b><u>Sede di Mantova</u></b> .....	22
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	22
<b>I.</b>	<b><u>Sede di Napoli</u></b> .....	22
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	22
<b>J.</b>	<b><u>Sede di Padova</u></b> .....	22
	<b><u>Direzione SMB &amp; Government</u></b> .....	22
<b>K.</b>	<b><u>Sede di Palermo</u></b> .....	23
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	23
<b>L.</b>	<b><u>Sede di Porto Torres</u></b> .....	23
	<b><u>Direzione Chief Operating Officer (COO)</u></b> .....	24

### Numero, collocazione aziendale e profili professionali del personale abitualmente impegnato e individuazione dei dipendenti in esubero.

L'organico, esclusi i Dirigenti, è composto alla data odierna da 867 unità, di cui 330 quadri e 537 impiegati (All. 1).

La riduzione di personale interesserà n. 202 lavoratori, come si evince dal prospetto allegato (All. 1), il quale ricomprende anche il numero, la collocazione ed i profili professionali del personale (quadri ed impiegati) attualmente in forza, nonché del personale eccedente per sede e per profilo.

Si specifica che l'organizzazione di BT ITALIA si articola in diverse Direzioni le quali a loro volta si articolano in svariate Funzioni sottostanti, ciascuna delle quali è caratterizzata da attività specifiche le quali richiedono l'impiego di competenze distintive per materia<sup>3</sup> e, per loro natura, non fungibili.

A ciò si aggiunga che l'operazione di riduzione del personale qui comunicata produce i suoi effetti indistintamente su tutte le Direzioni e Funzioni aziendali, variamente collocate a livello nazionale, ciò che determina sistematicamente l'impossibilità di ricollocare e/o riassegnare il personale in esubero presso altre sedi aziendali e/o comprensori.

Ferma restando la individuazione degli esuberanti come specificata nel predetto All. 1, si specifica che, in particolare, la collocazione e le motivazioni che sottendono all'individuazione degli esuberanti sono le seguenti.

#### **A. Compensorio di Milano**

Sedi aziendali di Milano via Tucidide 56; San Donato Milanese; Settimo Milanese; Cològno.

##### **Direzione Client Services**

- a) Nella *Funzione Service Management*  
a fronte della riduzione della base clienti *Enterprise*, inclusi i Servizi *Bespoke*, e per ottenere maggiore profittabilità dei clienti esistenti, vi è la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 2 risorse con profilo di *Service Client Relationship / Account Management – SV*.
- b) Nella *Funzione Project Management Delivery*  
Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti *Enterprise*, come noto, sensibilmente ridottasi nel corso dell'ultimo periodo, nonché dell'esigenza di mantenere in vita i soli clienti a più elevata marginalità, si necessita di ridurre l'organico in forze di:
  - n. 3 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Project Coordinator*;
  - n. 3 risorse con profilo professionale di *Project Manager 2*, principalmente adibite all'implementazione di servizi di connettività (anche cd. TELCO) che come noto hanno registrato la maggiore contrazione di ricavi.
- c) Nella *Funzione Technical Design Architect ENI*  
Nel contesto dei rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise* e grandi gruppi societari, già previamente esistenti, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione al fine di preservare la marginalità, vi è la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Sales Engineer* adibita alla progettazione di soluzioni di telecomunicazione prevalentemente in ambito radio e satellitare.

##### **Direzione Chief Operating Officer (COO)**

- a) Nella *Funzione Order to Bill*  
Nell'ambito della razionalizzazione della base Clienti *Enterprise* (o Top) sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità, nonché a fronte di rinnovi contrattuali

<sup>3</sup> A mero titolo di esempio giova menzionare, fra le altre, la Direzione Chief Operating Officer – COO la quale si articola al proprio interno di varie funzioni, fra cui la Funzione Operations Italia la quale, a sua volta, si struttura in ulteriori aree ognuna delle quali esprime competenze ed attività diverse che si rivolgono alla gestione di servizi aventi diversa natura.

con Clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, nonché l'esigenza di razionalizzare i sistemi in uso dismettendo progressivamente quelli meno utilizzati, la Società necessita di ridurre il proprio organico di:

- n. 1 risorsa, peraltro l'unica nell'ambito della *Funzione Order to Bill*, con profilo professionale di *Administrator* massimamente adibita ad attività di riconciliazione, nell'ambito dei processi aziendali, degli ordinativi attivi e passivi finalizzati all'erogazione di servizi alla clientela *Enterprise*, a loro volta in via di riduzione per le suddette motivazioni. Si specifica che non vi sono altri profili all'interno della *Funzione Order to Bill* con il medesimo profilo professionale.
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Order Entry* integralmente adibite ad attività successive alla vendita consistenti nell'inoltro degli ordinativi alle funzioni competenti e nel successivo monitoraggio del corretto svolgimento delle fasi successive sino alla fase della fatturazione.

b) Nella *Funzione Operations Italia*<sup>4</sup>

i) Nell'Area *Customer Services IT*

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'avvio dello studio di una interrelata serie di progetti di automazione/robotica, finalizzati alla sostituzione di attività oggi svolte mediante capitale umano con processi automatizzati. Ciò implica l'imprescindibile necessità per la Società di ridurre l'organico in forze di:

- n. 3 risorse con profilo professionale di *Analyst/Professional, S&IT* massimamente adibite ad operazioni di accoglienza e diagnostica di primo livello per servizi di ICT (*Information & Communication Technology*);
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Consultant/Senior Professional, S&IT* integralmente adibite ad attività non complesse di supporto e configurazione di servizi di *Information Technology*.

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di:

- n. 2 risorse con profilo di *Analyst/Professional, S&IT* adibite a servizi di rete;
- n. 2 risorse con profilo di *Analyst/Professional, S&IT* adibite a servizi IT;
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Consultant/Senior Professional, S&IT* integralmente adibite ad attività non complesse di supporto e configurazione di servizi di *Information Technology*.

ii) Nell'Area *Customer Services SMB & TOP Telco*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di:

<sup>4</sup> Si specifica che attese le vaste dimensioni della Direzione Chief Operating Officer (COO) – Funzione Operations Italia, al fine di offrire una più precisa mappatura dei profili in esubero, vengono, con riferimento a tale specifica funzione, indicate anche le sottostanti aree organizzative in cui si articola la Funzione.

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Customer Helpdesk (1st line)* integralmente adibita all'assistenza ai suddetti Clienti con riferimento a tecnologie delle telecomunicazioni di più vecchia generazione e già integralmente dismesse
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Customer Support (2nd line)* adibite all'assistenza tecnica di piattaforme tecnologiche a supporto di servizi di fonia.
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Network Technician* adibite esclusivamente alla configurazione ed alla diagnostica di problematiche di funzionamento delle infrastrutture tecnologiche della Società atte alla gestione della rete trasmissiva.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Network Technician* adibita esclusivamente alla configurazione ed alla diagnostica avanzata su problematiche complesse di funzionamento delle infrastrutture tecnologiche della Società atte alla gestione della rete trasmissiva.
- n. 5 risorse con profilo professionale di *Technical Support Engineer* adibite integralmente all'attività di supporto specialistico per modifiche e guasti alle infrastrutture di rete atte all'esercizio dei servizi di fonia nonché n. 2 ulteriori risorse con profilo professionale di *Technical Support Engineer* adibite integralmente all'attività di supporto specialistico per implementazione e modifica delle configurazioni sui servizi di rete per la clientela finalizzate al corretto esercizio dei servizi dati.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Technical Support Engineer* adibita integralmente, quale figura di supporto delle strutture interne di configurazione dei servizi erogati ai clienti, ad attività di adeguamento dei servizi standard ordinati dalla clientela alle esigenze individuali della stessa.

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'avvio dello studio di una interrelata serie di progetti di automazione/robotica, finalizzati alla sostituzione di attività oggi svolte mediante capitale umano con processi automatizzati. Ciò implica l'imprescindibile necessità per la Società di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operation Technician* integralmente adibita all'attività di gestione dei rapporti e delle escalation verso gli operatori di connettività interconnessi con la Società in caso di guasto.

iii) Nell'Area *Customer Service Bespoke*<sup>5</sup>

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di n. 2 risorse con profilo professionale di *Customer Support (2nd line)* all'assistenza tecnica legata a clientela *Enterprise* servita attraverso Servizi *Bespoke*.

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente le strutture specializzate nella diagnosi e risoluzione di problematiche connesse a Servizi *Bespoke*. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico di:

<sup>5</sup> Ossia servizi sviluppati sulle esigenze peculiari della clientela servita.

- n. 6 risorse con profilo professionale di *Service Operations Technician* integralmente dedicate all'accoglienza telefonica e seguente diagnosi e risoluzione di problematiche tecniche nel contesto di *Servizi Bespoke*.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Team Manager Service Operations* adibita al coordinamento di struttura operativa nell'ambito dell'assistenza tecnica alla clientela servita con *Servizi Bespoke*.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Technical Support Engineer* adibita massimamente alla gestione ed assistenza alla clientela servita con *Servizi Bespoke* per prodotti e servizi afferenti la connettività dati.

iv) *Nell'Area Service Delivery*

Nell'ambito della riorganizzazione della base clienti SMB, la Società ha registrato nell'ultimo periodo una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico in forze: n. 3 risorse con profilo professionale di *Installation Coordinator* adibite al servizio di coordinamento delle attività interne e delle terze parti (es. installatori) che concorrono all'attivazione del servizio.

v) *Nell'Area Field Services*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di n. 2 risorse con profilo professionale di *Senior Service Operations/Solutions* adibite all'attività di coordinamento di tutte i servizi Field, sia legale a clienti che alla manutenzione delle infrastrutture di rete.

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, si determina l'imprescindibile necessità di ridurre l'organico in forza di n. 2 risorse con profilo di *Service Delivery Provision* integralmente adibite ad attività di coordinamento delle richieste di modifica delle configurazione di servizio per i clienti ENI, Mediaset e BNL.

vi) *Nell'Area Service Support*

Nell'ambito della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, viene progressivamente meno l'esigenza di supporto alla funzione di *Bid Management*, per la partecipazione a gare private, e anche pubbliche, con riferimento alla specifica attività di analisi e sviluppo delle offerte tecniche aventi ad oggetto progetti particolarmente personalizzati. Ciò implica la necessità aziendale, anche nell'ottica di una corretta gestione dei propri costi, di ridurre il proprio organico in forze dell'unica risorsa allocata all'Area e Funzione qui in esame avente profilo professionale di *Principal S&IT* ed integralmente adibita alle mansioni di coordinamento dell'Area Service Support.

vii) *Nell'Area Data Center Operations*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società ha considerato la necessità di efficientare le infrastrutture tecnologiche dedicate alla gestione dei servizi eliminando quelle più periferiche, obsolete e ubicate presso data center

non di proprietà della Società. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operation Technician* integralmente adibita alla gestione degli apparati e sistemi cliente ospitati all'interno del centro dati aziendale di Castelletto Ticino.

c) Nella Funzione Network Design & Implementation

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela passa attraverso l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela. Ne consegue pertanto una riduzione delle strutture specializzate nella fornitura di infrastrutture e servizi di rete (es. servizi di trasmissione) ed una contestuale avocazione della predetta attività presso il centro di eccellenza ungherese di BT, determinando la necessità per la Società di ridurre il proprio organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Network Planning & Design Professional* adibita integralmente alla progettazione della rete trasmissiva a lunga distanza

#### Direzione Procurement

a) Nella Funzione Hardware Network & CPE

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di ridefinizione dei processi di emissione degli ordini di acquisto allorquando correlati a preesistenti accordi quadro con i relativi fornitori sostanziatisi (i) nell'automazione dell'emissione degli ordini di acquisto di minor valore e (ii) nella centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT, *Shared Service Center* (SSC), dell'emissione degli ordini di acquisto di medio valore, si determina la necessità imprescindibile di adeguare la forza lavoro riducendo il personale attualmente in forze di n. 2 risorse con profilo di *Senior Buyer*.

#### Direzione FIAT, ENI e GTM

a) Nella Funzione GTM/VAR

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali:

- alla razionalizzazione della base clienti relativi alla vendita all'ingrosso (c.d. *Global Telecom Market* - GTM),
- alla riduzione della profittabilità/marginalità dei contratti aventi ad oggetti servizi destinati alla rivendita,
- all'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione di tecnologie ed attività in favore della globalizzazione e standardizzazione dei servizi e della loro gestione mediante piattaforme a loro volta globali che determineranno l'accentramento della gestione dei servizi di fonia attraverso la casa-madre inglese con la conseguente dismissione delle interconnessioni gestite in Italia a favore di quelle attivate presso la casa madre su piattaforma c.d. GIPX,

si determina la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Deal Architect* integralmente adibita alla gestione delle interconnessioni locali.

b) Nella Funzione ENI

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti Enterprise (o Top) sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti Enterprise e dell'area ENI/FIAT, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Sales Professional (Technical)* principalmente adibita ad attività di vendita nei confronti della divisione Exploration&Production del Gruppo ENI

#### Direzione Solution House

a) Nella Funzione Technical Design

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata profittabilità/marginalità con conseguente consistente riduzione del numero dei progetti IT in cui la presente si trova a competere, vi è la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo di *Senior Sales Engineer* adibita allo sviluppo di progetti IT prevalentemente per clienti *Enterprise*.

b) Nella Funzione Portfolio & Marketing

Nell'ambito dell'adesione al progetto di gruppo di ridefinizione dei processi di vendita da remoto centralizzati presso i centri di eccellenza del Gruppo (c.d. *Shared Service Center* (SSC)), tra cui il centro ungherese di BT, la Società ha la necessità di ridurre l'organico attualmente in forze dell'unica risorsa adibita a mansioni di *Desk Based Sales Professional* adibita integralmente ad instaurare trattative commerciali da remoto.

c) Nella Funzione BT Advise

Nel contesto dei rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise* e grandi gruppi societari, già previamente esistenti, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione al fine di preservare la marginalità, la Società ha la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Consultant/Senior Professional, S&IT* adibita ad attività di assistenza sistemistica per la componente dei servizi telefonici presso il cliente ENI.

#### Direzione SMB & Government

a) Nella Funzione Vendite SMB

A fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente, si è registrato un netto calo delle attività di *due diligence* propedeutiche all'ingaggio di nuove agenzie (soggetti esterni incaricati della vendita presso tale fascia di clienti). Ciò determina l'imprescindibile necessità aziendale di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo di *Sales Operations Professional* massimamente adibita alle sopra descritte attività.

#### Direzione Finance

a) Nella Funzione Billing Operations

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività operative di fatturazione, la Società ha necessità di ridurre l'organico in forze di:

- tutte e 3 le risorse allocate presso il comprensorio di Milano aventi profilo professionale di *Finance Professional* integralmente adibite alle suddette attività.
- n. 2 risorse con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibite alle suddette attività.

b) Nella Funzione Collection Corporate:

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività di (i) recupero del credito per la clientela *Enterprise*, (ii) gestione delle attività di precontenzioso derivanti da tale tipo di recupero crediti e (iii) coordinamento delle attività di gestione del contenzioso derivante da tale tipo di recupero crediti, la Società ha necessità di ridurre l'organico in forze di:

- tutte e 2 le risorse allocate presso il comprensorio di Milano aventi profilo professionale di *Finance Professional* integralmente adibite ad attività (i) recupero del credito e (ii) coordinamento delle attività di gestione del contenzioso derivante dalle attività di recupero del credito stesso.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibita ad attività di gestione delle attività di precontenzioso.

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Finance Manager* (unica presente presso la Funzione in esame nel presente comprensorio) integralmente adibita ad attività di recupero del credito.

c) Nella *Funzione Accounting*

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività operative di contabilità attiva e passiva, la Società ha necessità di ridurre integralmente l'organico oggi in forze presso la Funzione in esame ed allocato presso il comprensorio di Roma e, nello specifico, risultano in esubero:

- n. 2 risorse con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibite alle suddette attività di contabilità passiva;
- n. 6 risorse con profilo professionale di *Finance Professional* integralmente adibite ad attività di contabilità passiva.

d) Nella Funzione Working Capital

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività operative di Working Capital, rappresentate principalmente dalle attività di monitoraggio degli incassi e del fondo svalutazione crediti, la Società ha necessità di ridurre l'organico oggi in forze presso la Funzione in esame ed allocato presso il comprensorio di Milano e, nello specifico, risultano in esubero:

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibita alle suddette attività

#### Direzione Human Resources Italy

a) Nella *Funzione Health, Safety & Environment*

nell'ottica di adeguare le strutture aziendali sia alla razionalizzazione della base clienti Enterprise – riducendosi sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché riassetandosi a fronte di rinnovi con abbassamento di ricavi per effetto della concordata scontistica – sia alla razionalizzazione della base clienti SMB – le cui attivazioni si sono significativamente ridotte nell'ultimo periodo, la Società, visto il calo di attività a ciò correlato che esigerà nel prossimo futuro di una più contenuta esigenza di gestione, necessita di ridurre il proprio organico di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Lead Health & Safety Manager* adibita ad attività il cui contenuto prevalente si sostanzia nel supporto alle varie funzioni aziendali rispetto (i) alla redazione ed aggiornamento dei capitoli contrattuali e nelle negoziazioni con i fornitori, (ii) nella negoziazione contrattuale verso la clientela e (iii) nella gestione dei successivi adempimenti relativi agli obblighi di sicurezza sul lavoro specificamente correlati agli appalti di servizi.

b) Nella *Funzione HR*

Nel quadro della riduzione complessiva di organico della Società derivante dall'operazione qui comunicata, si rende necessario efficientare anche le Funzioni ancillari, quali la Funzione HR, posta a supporto delle altre direzioni aziendali. In tale contesto, la Società necessita di ridurre il proprio organico di n. 1 risorsa con profilo professionale di *HR Professional* adibita ad attività di gestione e sviluppo delle risorse consistente principalmente nel presidio delle aree tematiche di indirizzo (selezione del personale, assunzioni, formazione, gestione della performance; etc.) nonché nella gestione del rapporto di lavoro coerentemente con le norme vigenti e con il vigente CCNL.

#### Direzione Legal, Governance & Compliance

a) Nella *Funzione Affari Legali e Societari*

A fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente con l'ulteriore conseguenza della rivisitazione del numero dei rapporti contrattuali in essere con innumerevoli agenzie di procacciamento esterne, la Società necessita di ridurre anche le funzioni ancillari alla vendita e/o alla gestione della clientela, fra le quali la Funzione Affari Legali e Societari, efficientando l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo di *Commercial, Contentious Lawyer*, massimamente adibita alla gestione del contenzioso giudiziale civile con la suddetta

categoria di clienti e con le agenzie nonché all'assistenza legale e contrattuale alla Funzione Vendite SMB (con riguardo ai rapporti con i clienti, con le reti commerciali e con riguardo all'assistenza *marketing*).

#### **Direzione Communication And Public Affairs**

- a) La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle piattaforme dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela passa attraverso l'implementazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente, i tool specializzati nella promozione e comunicazione dei servizi BT presso il cliente finale. La Società ha dunque la necessità di ridurre il proprio organico in forze con n. 1 risorsa con profilo professionale di *PR & Corporate Relations Manager* adibita alla promozione dei prodotti o servizi BT con un focus particolare sull'ambito *social media e web*.

#### **Direzione Sales Enterprise**

- a) Nella *Funzione Farming*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti Enterprise sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità, si realizza la necessità di adeguare la forza lavoro adibita ad attività di vendita riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Sales Professional (Technical)* integralmente assegnata a tali attività.

#### **B. Comprensorio di Roma**

Sedi aziendali di Roma via Bianchini 15; Roma Torre Spaccata; Roma Leofreni; Roma ENI.

#### **Direzione Client Services**

- a) Nella *Funzione Project Management Delivery*

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti Enterprise, come noto, sensibilmente ridottasi nel corso dell'ultimo periodo, nonché all'esigenza di riduzione dei costi correlati alla gestione di contratti fatti oggetto di rinnovo con grandi clienti nell'ambito dei quali, a fronte della concessa scontistica si sia rilevato un abbassamento dei margini, si necessita di ridurre l'organico in forze di:

- n. 1 risorsa con profilo di *Project Manager 1*, principalmente adibita all'implementazione di servizi di connettività (anche cd. TELCO) che come noto hanno registrato la maggiore contrazione di ricavi.
- n. 2 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Project Coordinator*, principalmente adibite all'implementazione di servizi di connettività (anche cd. TELCO) che come noto hanno registrato la maggiore contrazione di ricavi.

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT delle attività di delivery management per tutta la clientela *A-end* servita con servizi globali, la Società ha necessità di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo di *Service Delivery Project Coordinator* adibita a tali attività.

- b) Nella *Funzione Service Management*

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti Enterprise ridottasi, come noto, in maniera consistente nell'ultimo periodo, nonché a fronte della riduzione della base clienti volta a mantenere la clientela con più alta profittabilità, si presenta la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo di *Senior Service Client Relationship / Account Management*.

#### **Direzione Chief Operating Officer (COO)**

- a) Nella *Funzione Order to Bill*

A fronte dell'adesione al progetto di Gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività relative all'aggiornamento e monitoraggio della base dati contenente (i) le informazioni sulle terze parti coinvolte nel supporto consulenziale/tecnico alla Funzione Operations Italia e (ii) i relativi costi di gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Business Support Specialist* - 3 integralmente adibita a tali attività.

b) Nella Funzione Network Design & Implementation:

Nell'ambito della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante:

- (i) il riesame dei processi aziendali;
- (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela che implica l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente, le strutture specializzate nella gestione dei progetti di sviluppo delle piattaforme tecnologiche di rete domestiche e nella contestuale avocazione della predetta attività presso strutture centrali del Gruppo,

si determina la necessità per la Società di ridurre il proprio organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Project Management* 2 adibita alle attività suddette.

c) Nella Funzione IT Italia:

- nel contesto della razionalizzazione derivante dal consolidamento del nuovo modello operativo ed al riassorbimento delle attività di controllo amministrativo dei costi correlati alla Funzione IT Italia presso la Direzione *Business Operations* competente per materia, la Società ha la necessità di ridurre n. 1 risorsa con profilo *Consultant/Senior Professional, S&IT* ad oggi adibita esclusivamente a tale attività.
- Nel contesto della razionalizzazione dipendente dal consolidamento del nuovo modello operativo ed all'accorpamento delle attività di definizione delle configurazioni a più bassa complessità delle reti locali aziendali presso la Funzione Core IT Infrastructure presente presso il Gruppo, la Società ha la necessità di ridurre n. 1 risorsa con profilo *Consultant/Senior Professional, S&IT* ad oggi adibita esclusivamente a tale attività.
- Nel contesto della razionalizzazione dipendente dal consolidamento del nuovo modello operativo e dall'accorpamento delle attività di gestione della sicurezza logica dei sistemi aziendali e della gestione degli accessi al dominio aziendale presso funzioni centrali di Gruppo, si evidenzia la necessità di ridurre l'organico oggi in forze dell'unica risorsa ivi allocata con profilo professionale di *Analyst/Professional, S&IT* massimamente adibita a tali attività.

d) Nella Funzione Operations Italia:

i) Nell'Area Customer Service IT

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società ha esigenza di ridurre il proprio organico in forze di n. 2 risorse con profilo professionale di *Analyst/Professional, S&IT* adibite all'attività di gestione dei sistemi operativi e infrastrutture operative.

ii) Nell'Area Customer Service SMB & TOP Telco

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di:

- n. 3 risorse con profilo professionale di *Customer Support (2nd line)* adibite all'assistenza tecnica di piattaforme tecnologiche poste a supporto delle infrastrutture del mondo dati.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operations Solutions* adibita alla gestione dell'evoluzione e inserimento delle soluzioni di accesso di nuova generazione.
- n. 9 risorse con profilo professionale di *Technical Support Engineer* adibite integralmente all'attività di supporto specialistico per implementazione, modifiche e guasti alle infrastrutture di rete e clienti atte all'esercizio dei servizi dati.

Nell'ambito della riorganizzazione della base clienti SMB, la Società ha registrato nell'ultimo periodo una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, ciò implica l'imprescindibile necessità di ridurre il proprio organico in forze di n. 2 risorse con profilo professionale di *Service Operations Solutions* adibite alla produzione di reportistiche atte al controllo di qualità del servizio erogato dall'area.

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente le strutture specializzate nella diagnosi e risoluzione di problematiche connesse alla gestione di infrastrutture rete dati. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico di:

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Customer Support (2nd line)* adibita all'assistenza tecnica di piattaforme tecnologiche a supporto di servizi erogati alla clientela.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Network Technician* adibita esclusivamente alla configurazione ed alla diagnostica avanzata su problematiche complesse di funzionamento delle infrastrutture tecnologiche della Società atte alla gestione della rete trasmissiva.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Service Operations/Solutions* adibita al supporto gestionale dei *Line Manager* alla misurazione dei principali indicatori che consentono la *governance* delle terze parti (es. fornitori di servizi) coinvolte nel processo produttivo.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operations Technician* adibita alle attività di sviluppo dei sistemi di gestione dei ticket (guasti) e relative integrazioni.

iii) Nell'Area Service Support

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* (o Top) sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, si determina l'imprescindibile necessità di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo di *Service Delivery Project Co-Ordinator* adibita ad attività di supporto e consulenza tecnica alla Funzione di *Bid Management* specificamente nell'ambito della valutazione preliminare, della fattibilità tecnica e dei costi dei servizi telco, di rete e di sistema con cui formulare le relative offerte tecniche alla clientela richiedente.

iv) Nell'Area Service Delivery

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT delle attività di *delivery management* per tutta la clientela *A-end* e *B-end* servita con servizi globali, la Società ha necessità di ridurre l'organico in forze di:

- n. 5 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Provision* adibite integralmente ad attività di approvvigionamento componenti e coordinamento delle attività di installazione di servizi *B-end* con la finalità dell'attivazione dei servizi erogati alla clientela di riferimento.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operations Solutions* integralmente ed unicamente adibita ad attività di supporto all'approvvigionamento componenti e coordinamento delle attività di installazione di servizi *B-end* con la finalità dell'attivazione dei servizi erogati alla clientela di riferimento.

Nell'ambito della riorganizzazione della base clienti SMB, la Società ha registrato nell'ultimo periodo una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, ciò implica l'imprescindibile necessità di ridurre il proprio organico in forze di n. 5 risorse con profilo professionale di *Installation Co-ordinator* adibite al servizio di coordinamento delle attività interne e delle terze parti (es. installatori) che concorrono all'attivazione del servizio.

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti *Enterprise*, come noto, ridottasi sensibilmente nel corso dell'ultimo periodo, si necessita di ridurre l'organico in forze di n. 2 risorse con profilo professionale di *Installation Co-ordinator* adibite al coordinamento ed alla gestione delle attività di attivazione di servizi per la clientela *Enterprise/TOP*.

v) Nell'Area *Field Services*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, si determina l'imprescindibile necessità di ridurre l'organico in forza di n. 2 risorse con profilo di *Service Delivery Provision* integralmente adibite ad attività di coordinamento delle richieste di modifica delle configurazioni di servizio per il cliente ENI.

La ridefinizione/rinnovo dei contratti con alcuni dei principali clienti ha determinato a fronte della scontistica richiesta, una riduzione dei ricavi e dei margini ai quali la Società necessita di porre rimedio anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto fra le quali figurano alcuni dei presidi operativi locali. In tale contesto la Società necessita di ridurre l'organico in forze di n. 2 risorse con profilo professionale di *Team Manager Service Operations*.

vi) Nell'Area *Customer Services Bespoke*

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente le strutture dedicate al supporto alla clientela nel monitoraggio dei servizi *Bespoke*. In tale contesto si necessita di ridurre l'organico in forza di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operations Solutions* integralmente adibita alle suddette attività nello specifico ambito dei servizi VoIP e Wifi.

A fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise* e con Clienti afferenti l'area della Pubblica Amministrazione Centrale, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione al fine di preservarne la marginalità unitamente alla strategia, avviata a livello europeo, volta alla fornitura di servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile sia a clienti globali

che domestici, si determina l'imprescindibile necessità di accorpere due gruppi operativi dedicati all'assistenza di primo e secondo livello per servizi *Bespoke* e, conseguentemente, di ridurre l'organico in forze di:

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Team Manager Service Operations* integralmente adibita alla suddetta attività.
- n. 7 risorse con profilo professionale di *Service Operations Technician* integralmente adibite ad attività di ricezione di segnalazioni di guasto di primo e secondo livello per servizi *Bespoke*; correlata diagnostica e gestione delle problematiche sottese anche mediante l'ingaggio di strutture esterne o interne dedicate.

vii) Nell'Area Data Center Operations

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società ha considerato la necessità di efficientare le infrastrutture tecnologiche dedicate alla gestione dei servizi eliminando quelle più periferiche, obsolete e ubicate presso data center non di proprietà della Società. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico in forze n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operation Technician* adibita alla gestione degli apparati e sistemi cliente ospitati all'interno del centro dati aziendale di Torre Spaccata.

#### Direzione FIAT, ENI e GTM

a) Nella Funzione GTM/VAR

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *GTM - VAR* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *GTM - VAR*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica, ed a seguito di una costante contrazione dei volumi accompagnata da una importante riduzione dei margini che caratterizza il mercato *Wholesale*, si determina la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Contract Manager - Service Manager* adibita principalmente alla gestione della clientela *GTM - VAR* nella fase post vendita.

#### Direzione Solution House

a) Nella Funzione Technical Design

Nell'ambito della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile mediante (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, nonché a fronte della revisione dell'organizzazione aziendale adottando un modello di carattere "continentale" atto a centralizzare il più possibile funzioni locali presso centri di eccellenza o strutture dedicate per materia collocate in un unico luogo, la Società, in vista di tale trasformazione, necessita di ridurre le attività di progettazione esecutiva propedeutiche alla effettiva configurazione ed attivazione dei servizi domestici con la conseguenza di dover adeguare l'organico oggi in forze di n. 1 risorsa con profilo di *Analyst/Professional S&IT* integralmente adibita a tale attività.

b) Nella Funzione Portfolio & Marketing

A fronte della riorganizzazione della base clienti *SMB*, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente, la Società ha la necessità ridurre l'organico di n. 1 risorsa con profilo *Product Manager* adibita allo sviluppo del prodotto mobile per la Clientela *SMB*.

#### Direzione SMB & Government

a) Nella Funzione Vendite SMB:

a fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente:

- si riduce drasticamente la necessità di eseguire le correlate attività di procacciamento di nuove agenzie (soggetti esterni incaricati della vendita presso tale fascia di clienti) per clienti di tipo privato ciò che implica la conseguente necessità della Società di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Indirect Sales Professional* integralmente adibito a tali attività.
- viene, altresì, ridotta sensibilmente l'attività di gestione e governance delle attività tecnico amministrative deferite alle strutture di customer care (assistenza alla clientela) relative alla categoria dei Clienti SMB, ciò che implica la necessità aziendale di ristrutturare l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Relationship Co-ordinator* integralmente adibita alle dette attività.

A fronte dell'avvenuta perimetrazione del potenziale parco clienti afferente l'ottenimento di taluni lotti relativi alla commessa pubblica del Sistema Pubblico di Connettività della Pubblica Amministrazione (gara SPC) la Società ha di recente

- consolidato l'ambito di riferimento del bando SPC suddetto, considerando che, ad oggi, il numero di Amministrazioni Locali non consente di dotarsi di una risorsa di presidio per le attività di gestione del contratto una volta sottoscritto (c.d. Contract Management), la società ha di conseguenza la necessità di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Business Manager – SA* a tale attività integralmente adibito.

#### **Direzione Business Operations**

##### a) Nella *Funzione Sales Operations*

A seguito della revisione dell'organizzazione aziendale che sta adottando un modello di carattere "continentale" atto a centralizzare il più possibile funzioni locali presso centri di eccellenza o strutture dedicate per materia collocate in un unico luogo, si presenta la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo di *Sales Operations Supervisor/Specialist* adibita al supporto dei venditori italiani per tutte le attività relative al gestionale *Salesforce*.

#### **Direzione Security**

##### a) Nella *Funzione Security*

A fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente, si è registrato un calo delle attività ancillari alla vendita e/o alla gestione/erogazione dei servizi e consistenti nella gestione delle richieste di informazioni provenienti dalla Pubblica Autorità a fronte di notizie di reato (quali falsa contrattualizzazione; non conformità della fatturazione; furto di apparati mobili; etc.) e denunce rivolte alla Società, quale operatore di comunicazione elettronica. In aggiunta a ciò, il previsto prossimo adeguamento della Società al sistema informatico ETNa (Elenco Telefonico Nazionale), mediante il quale gli Organismi di Pubblica Sicurezza potranno accedere autonomamente ad un CED (centro di elaborazione dati), connesso ai sistemi della Società, ai fini dell'ottenimento di informazioni anagrafiche sugli utenti di loro interesse, determinerà un conseguente calo delle attività ad oggi eseguite presso la Funzione Security da parte di personale a ciò addetto.

Le suddette circostanze impongono un necessario adeguamento al ribasso della forza lavoro ad oggi addetta alle summenzionate attività, con la conseguente necessità della Società di ridurre l'organico in forze presso la Funzione Security di n. 2 risorse aventi profilo professionale di *Analyst Security Services*, appunto, assegnate anche a tali attività.

#### **Direzione Finance**

##### a) Nella *Funzione Accounting*

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività operative di contabilità attiva e

passiva, la Società ha necessità di ridurre integralmente l'organico oggi in forze presso la Funzione in esame ed allocato presso il comprensorio di Roma e, nello specifico, risultano in esubero<sup>6</sup>:

- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibita alle suddette attività di contabilità passiva;
- n. 3 risorse con profilo professionale di *Finance Professional* integralmente adibite ad attività di contabilità passiva.

b) Nella *Funzione Controlling*

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività (i) di consolidamento dei costi - del venduto e di rete - dall'approvazione delle richieste di acquisto alla consuntivazione degli stessi e (ii) delle attività di mappatura e certificazione dell'allocatione dei costi, la Società necessita di ridurre l'organico oggi in forze delle uniche 2 risorse con profilo professionale di *Finance Analyst* adibite integralmente a tali attività.

c) Nella *Funzione Collection SMB*

A fronte dell'adesione al progetto di gruppo di centralizzazione verso il centro di eccellenza ungherese di BT FSSC (*Finance Shared Service Center*) delle attività di analisi della qualità del credito SMB non in contenzioso e successivo monitoraggio delle attività di gestione dello stesso una volta affidato alle funzioni competenti, la Società ha necessità di ridurre l'organico in forze di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Finance Analyst* integralmente adibita alle suddette attività.

### Altre Direzioni/Funzioni<sup>7</sup>

- a) Nella *Funzione Governance*, nel contesto della razionalizzazione derivante dal consolidamento del nuovo modello operativo ed all'assorbimento delle attività di controllo amministrativo dei costi correlati alla Funzione IT europea presso la Direzione Business Operations competente per materia, la Società ha la necessità di ridurre n. 1 risorsa con profilo *Business Support Manager* ad oggi adibita esclusivamente a tale attività.
- b) Nell'ambito della *Funzione GTM – Global Voice Sales Europe* si è rivista l'organizzazione aziendale internazionale adottando un modello di carattere "continentale" atto a centralizzare il più possibile funzioni locali presso centri di eccellenza o strutture dedicate per materia collocate in un unico luogo. Nello specifico la Funzione GTM – Global Voice Sales Europe ha effettuato investimenti finalizzati ad attivare, nel Regno Unito, piattaforme e sistemi per la gestione del *business* all'ingrosso (c.d. Wholesale) internazionale con la conseguente riduzione dei volumi di traffico locali/domestici da interconnessione. Ciò implica la necessità per la Società di ridurre l'organico in forze dell'unica risorsa con profilo professionale di *Sales Professional (Technical)*, presente nella *Funzione GTM – Global Voice Sales Europe*, integralmente adibita all'attività di stipula e gestione dei contratti commerciali di vendita e terminazione di traffico a livello domestico.

### C. Comprensorio di Torino

Sedi aziendali di Torino Pianezza e Corso Taranto

#### Direzione Client Services

a) Nella *Funzione Project Management Delivery*

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti Enterprise e Bespoke, come noto, sensibilmente ridottasi nel corso dell'ultimo periodo, nonché dell'esigenza di mantenere in vita i soli clienti a più elevata marginalità, si necessita di ridurre l'organico in forze di: n. 2 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Project Coordinator*.

<sup>6</sup> Si specifica che, con riferimento alla Funzione Accounting, presente anche presso il comprensorio di Milano, per le stesse motivazioni qui evidenziate, la Società procede alla riduzione di tutto il personale avente eguali profili professionali rispetto a quelli qui esaminati.

<sup>7</sup> Si specifica che in questa sezione vengono individuate le risorse in esubero facenti capo direttamente a strutture internazionali del Gruppo.

**Direzione Chief Operating Officer (COO)**a) Nella Funzione Operations Italiai) Nell'Area *Customer Services Bespoke*

nell'ottica di ridefinizione/rinnovi dei contratti con alcuni dei principali clienti che stanno determinando per un verso forti scontistiche a fronte della riduzione dei ricavi e dei margini e tenuto anche conto dell'esigenza di adeguarsi alla strategia, avviata a livello europeo, volta all'erogazione di servizi globali BT quanto più standard possibile, la Società necessita di porre rimedio anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto con il detto cliente. In particolare, la Società necessita di ridurre l'organico attualmente in forze di:

- n. 4 risorse con profilo professionale di *Service Operations Technician* massimamente adibite alla gestione delle infrastrutture locali, in via di migrazione su altre piattaforme e successiva dismissione, sottese ai servizi di fonia per il cliente FIAT-Chrysler.
- n. 1 risorsa con profilo professionale di *Service Operations Technician* massimamente adibita ad attività di diagnostica e gestione guasti per servizi di rete di secondo livello nonché gestione di richiesta di modifica di configurazione dei servizi erogati al cliente FIAT-Chrysler.
- Tutte le 3 risorse con profilo professionale di *Customer Support (2nd Line)* massimamente adibite alla gestione, diagnostica e apertura di ticket di guasto per Servizi Bespoke di fonia e rete erogati al cliente FIAT - Chrysler.

(ii) Nell'Area *Field Services*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di

- n. 1 risorsa con profilo professionale *Senior Field Technician* adibita all'installazione e manutenzione dei nodi di rete.

b) Nella Funzione Order to Bill

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità, nonché a fronte di rinnovi contrattuali con clienti *Enterprise*, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione, la Società necessita di ridurre il proprio organico di n. 2 risorse con profilo professionale di *Service Delivery Order Entry* integralmente adibite ad attività successive alla vendita consistenti nell'inoltro degli ordinativi alle funzioni competenti e nel successivo monitoraggio del corretto svolgimento delle fasi successive sino alla fase della fatturazione.

**Direzione Solution House**a) Nella Funzione Sales Engineering

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti *Enterprise* sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata /marginalità, si realizza la necessità di adeguare la forza lavoro adibita ad attività di progettazione di servizi per tale categoria di Clienti riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Sales Engineer* collocata presso il comprensorio di Torino ed integralmente assegnata a tali attività.

b) Nella Funzione Technical Design

Nell'ambito della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile mediante (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione/revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, nonché a fronte della revisione dell'organizzazione aziendale adottando un modello di carattere "continentale" atto a centralizzare il più possibile funzioni locali presso centri di eccellenza o strutture dedicate per materia collocate in un unico

luogo, la Società, in vista di tale trasformazione, necessita di ridurre le attività di progettazione esecutiva propedeutiche alla effettiva configurazione ed attivazione dei servizi domestici con la conseguenza di dover adeguare l'organico oggi in forze dell'unica risorsa con profilo di *Analyst/Professional S&IT* integralmente adibita a tale attività e presente presso il comprensorio in esame.

c) Nella *Funzione BT Advise*

Nel contesto dei rinnovi contrattuali con clienti Enterprise e grandi gruppi societari, già previamente esistenti, con abbassamento dei ricavi per effetto di concordata scontistica che richiedono riduzione dei costi delle strutture dedicate alla loro gestione al fine di preservare la marginalità, vi è la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa dell'unica risorsa con profilo professionale di *Analyst/Professional, S&IT* adibita ad attività di supporto su una specifico applicativo, funzionale alla gestione della rubrica telefonica, all'attivazione di nuove utenze e al monitoraggio dei consumi ai fini della fatturazione relativamente ai servizi di fonia erogati al cliente FIAT.

#### Direzione Business Operations

a) Nella *Funzione Contract Management*

Nell'ambito della razionalizzazione della base Clienti Enterprise (o Top) sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità nonché a fronte di rinnovi contrattuali con Clienti Enterprise, è sorta la necessità di un minor numero di risorse da allocare a tale attività mediante la scelta organizzativa aziendale di centralizzare la gestione delle stesse nelle sedi/comprensori di Milano e Roma in cui è già presente personale adibito a tale attività, permettendo una razionalizzazione delle sedi secondarie. La Società ha la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 2 risorse con profilo professionale di Business Manager - SA adibite alla gestione del contratto in essere con alcuni clienti Enterprise con particolare focus sull'ottimizzazione del conto economico.

#### D. Sede di Bologna

##### Direzione Chief Operating Officer (COO)

a) Nella *Funzione Operations Italia*

i) Nell'Area *Field Services*

A valle della ridefinizione/rinnovo dei contratti con alcuni dei principali clienti che hanno determinato a fronte della scontistica richiesta una riduzione dei ricavi e dei margini, la Società necessita di porre rimedio a tale problematica anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto. Per questo la Società necessita di ridurre l'organico in forze di n. 2 figure professionali operanti presso la sede del Gruppo ENI di Ravenna aventi mansioni di *Service Delivery Provision*.

#### E. Sede di Brescia

##### Direzione Solution House

b) Nella *Funzione Technical Design*

Nell'ambito della razionalizzazione della base clienti Enterprise sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata profittabilità/marginalità si realizza la necessità di adeguare la forza lavoro adibita ad attività di progettazione di servizi di Information Technology per tale categoria di Clienti con l'imprescindibile conseguenza di dover adeguare la forza lavoro riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo di *Sales Engineer* integralmente adibita a tali attività.

#### F. Sede di Brindisi

##### Direzione SMB & Government

a) Nella *Funzione Vendite SMB*

A fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della

correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente, si è registrato un significativo calo delle vertenze pre-contenziose connesse alla clientela SMB discusse e gestite presso le sedi conciliative regolamentari "Co.re.Com". Ciò implica la necessità di un minor numero di risorse da allocare a tale attività mediante la scelta organizzativa aziendale di centralizzare la gestione delle stesse nelle sedi/compressori di Milano, Roma e Firenze in cui è già presente personale adibito a tale attività, permettendo una razionalizzazione delle sedi secondarie. Per tale motivazione la Società ha la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa dell'unica risorsa con profilo di *Sales Operation Professional* adibita a tale attività.

## G. Sede di Firenze

### Direzione Sales Enterprise

#### b) Nella Funzione Centro Sud

Nell'ottica di adeguare le strutture aziendali alla razionalizzazione della base clienti Enterprise/TOP, sensibilmente ridottasi nell'ultimo periodo con una particolare concentrazione della suddetta riduzione nelle aree geografiche del centro Italia, nonché nell'ambito della razionalizzazione della base clienti Enterprise sulla scorta del criterio del mantenimento in vita dei soli clienti a più elevata marginalità, si realizza la necessità di adeguare la forza lavoro adibita ad attività di vendita riducendo la stessa di n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Sales Professional (Technical)* integralmente assegnata a tali attività ed essendo, peraltro, l'unica, a ciò dedicata presso la sede aziendale qui in esame

## H. Sede di Mantova

### Direzione Chief Operating Officer (COO)

#### b) Nella Funzione Operations Italia

##### i) Nell'Area *Field Services*

La ridefinizione/rinnovo dei contratti con alcuni dei principali clienti ha determinato, a fronte della scontistica richiesta, una riduzione dei ricavi e dei margini ai quali la Società necessita di porre rimedio anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto fra le quali figurano alcuni dei presidi operativi locali. In tale contesto la Società necessita di eliminare il presidio operativo attualmente presente presso la sede del Gruppo ENI in Mantova atteso che la stessa ha registrato un netto calo di interventi, e l'unica figura professionale ivi collocata avente mansioni di *Service Delivery Provision*.

## I. Sede di Napoli

### Direzione Chief Operating Officer (COO)

#### a) Nella Funzione Operations Italia

##### i) Nell'Area *Field Services*

La strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso la concreta attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente le strutture specializzate nella diagnosi e risoluzione di problematiche connesse alla gestione di infrastrutture rete dati. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico di: n. 1 risorsa con profilo professionale *Senior Field Technician* adibita all'installazione e manutenzione dei nodi di rete.

## J. Sede di Padova

### Direzione SMB & Government

#### a) Nella Funzione Vendite SMB

A fronte della riorganizzazione della base clienti SMB, la quale ha prodotto, nell'ultimo periodo, una sensibile riduzione delle nuove attivazioni mensili sulla specifica area, nonché a fronte della correlata strategia volta a consolidare prevalentemente la base clienti attualmente esistente, si è registrato un significativo calo delle vertenze pre-contenziose connesse alla clientela SMB discusse e gestite presso le sedi conciliative regolamentari "Co.re.Com". Ciò implica la necessità di un minor numero di risorse da allocare a tale attività mediante la scelta organizzativa aziendale di centralizzare la gestione delle stesse nelle sedi/compressori di Milano, Roma e Firenze in cui è già presente personale adibito a tale attività, permettendo una razionalizzazione delle sedi secondarie. Per tale motivazione la Società ha la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa dell'unica risorsa con profilo di *Business Support Specialist - 3* adibita a tale attività ed allocata presso la sede aziendale di Padova.

Analogamente, e per le stesse ragioni sopra esposte, si è registrato un calo delle attività di supporto alla vendita e di quelle relative alla validazione dei nuovi contratti e loro inserimento a sistema in vista dell'attivazione di servizi per la specifica categoria dei Clienti Small (rappresentativi alla porzione della clientela SMB più ridotta sotto il profilo del fatturato e della dimensione). Ciò implica la necessità di ridurre le risorse allocate a tale attività mediante la scelta organizzativa aziendale di centralizzare la gestione delle stesse nelle sedi/compressori di Milano, Roma in cui è già presente personale adibito a tale attività, permettendo una razionalizzazione delle sedi secondarie. Per tale motivazione la Società ha la necessità di adeguare la forza lavoro riducendo la stessa dell'unica risorsa con profilo di *Sales Operations Professional* adibita alle summenzionate attività ed allocata presso la sede aziendale di Padova.

Analogamente, e per le stesse ragioni, essendosi drasticamente ridotta la vendita a volumi per la fascia più bassa di clienti SMB, la Società necessita di ristrutturare il proprio organico dedicato al coordinamento e presidio delle agenzie e vendite indirette suddette con la conseguente eliminazione di n. 1 profilo professionale di *Senior Indirect sales Professional* a tale attività integralmente adibito.

## **K. Sede di Palermo**

### **Direzione Chief Operating Officer (COO)**

- a) Nella *Funzione Operations Italia*
- i) Nell'Area *Field Services*

La concreta attuazione della strategia, avviata a livello europeo, volta a mantenere o reperire clienti di carattere globale ai quali poter fornire servizi digitali e globali BT e quanto più standard possibile, mediante: (i) il riesame dei processi aziendali; (ii) la ridefinizione /revisione degli strumenti e delle infrastrutture dedicate all'erogazione dei servizi alla clientela, passa attraverso l'attuazione di un nuovo modello operativo caratterizzato anche dalla standardizzazione dei servizi resi alla clientela riducendo, contemporaneamente le strutture specializzate nella diagnosi e risoluzione di problematiche connesse alla gestione di infrastrutture rete dati. Ciò implica l'imprescindibile necessità della Società di ridurre il proprio organico di: n. 1 risorsa con profilo professionale di *Senior Field Technician* adibita all'installazione e manutenzione dei nodi di rete.

La ridefinizione/rinnovo dei contratti con alcuni dei principali clienti ha determinato a fronte della scontistica richiesta una riduzione dei ricavi e dei margini ai quali la Società necessita di porre rimedio anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto fra le quali figurano alcuni dei presidi operativi locali. La Società necessita quindi di ridimensionare i presidi operativi attualmente presenti presso le sedi del Gruppo ENI in Sicilia riducendo l'organico in forze di n. 1 figura professionale ivi collocata avente mansioni di *Service Delivery Provision*.

## **L. Sede di Porto Torres**

**Direzione Chief Operating Officer (COO)**

- a) Nella *Funzione Operations Italia*  
i) Nell'Area *Field Services*

La ridefinizione/rinnovo dei contratti con alcuni dei principali clienti ha determinato, a fronte della scontistica richiesta, una riduzione dei ricavi e dei margini ai quali la Società necessita di porre rimedio anche attraverso la ridefinizione delle strutture aziendali dedicate alle varie attività gestionali ed esecutive del contratto fra le quali figurano alcuni dei presidi operativi locali. In tale contesto la Società necessita di eliminare il presidio operativo attualmente presente presso la sede del Gruppo ENI in Porto Torres atteso che la stessa ha registrato un netto calo di interventi e l'unica figura professionale ivi collocata avente mansioni di Service Delivery Provision.

**Tempi di attuazione della procedura.**

La riduzione di personale predetta dovrà essere attuata al più presto o comunque non appena decorsi i termini di Legge.

Quanto sopra Vi comunichiamo ai sensi e per gli effetti di cui agli artt. 24 e 4, Legge n. 223/91, dichiarandoVi nel contempo l'intenzione della nostra Associata di voler accentrare la presente procedura presso la nostra sede, in Via Andrea Noale n. 206 - Roma.

Distinti saluti

Relazioni Industriali  
Il Responsabile  
Andrea Segnanini



All.ti

Allegato 1

SCDE	N. Risorse	D. (in esuber)	DIREZIONE	FUNZIONE	BT JOB ROLE	N. Risorse per	D. (in esuber)
MILANO	414	94				Ruolo	
<b>Amministratore Delegato</b>							
				Amministratore Delegato	Business Support Manager		1
<b>Business Operations</b>							
				Business Improvement & Transfer	Business Support Manager		1
					Graduate		1
				Contract Management	Business Manager - SA		6
					Business Director - SA		1
					Graduate		1
				Planning & Reporting	Specialist, Business Analysis & Planning		1
				Sales Operations	Sales Operations Supervisor/ Specialist		2
				Business Operations	Business Support Specialist - 3		1
<b>Client Services</b>							
				Project Management Delivery	Project Manager 1		2
					Project Manager 2		9
					Senior Service Operations/Solutions		1
					Service Delivery Project Co-ordinator		6
				Service Management	Senior Service Client Relationship/Account Management		5
					Svce Client Rship/Acct Mgt-SV		5
				TDA ENI	Principal Sales Engineer		1
					Senior Sales Engineer		5
				TDA FIAT (FCA/CNH)	Senior Sales Engineer		1
<b>Communication And Public Affairs</b>							
				Rapport, Stampa e Promoz Immag	PR & Corporate Relations Manager		2
<b>FIAT, ENI &amp; GTM</b>							
				ENI	Business Manager - SA		1
					Sales Professional (Technical)		1
					Senior Sales Professional (Technical)		2
					Sector Sales Manager/Account Director		1
				FIAT	Business Manager - SA		1
					Contract Manager - SA		1
					Senior Sales Professional (Technical)		1
					Client Delivery Director 2		1
				GTM/VAR	Senior Sales Professional (Technical)		1
					Deal Architect		2
					Business Mgr/Sr. Service Mgr		2
<b>Finance</b>							
				Accounting	Finance Analyst		2
					Finance Manager		1
					Finance Professional		6
				Billing Operations	Finance Analyst		3
					Finance Professional		3
				Collection Corporate (no SMB)	Finance Analyst		2
					Finance Manager		1
					Finance Professional		2
				Collection SMB	Finance Analyst		1
				Controlling	Finance Analyst		4
					Finance Manager		1
				Real Estate	Real Estate/Property Manager		1
				Working Capital	Finance Analyst		2
<b>Human Resources Italy</b>							
				Health, Safety & Environment	Lead Health & Safety Manager		1
					Health & Safety Advisor		1
				HR	Business Support Manager		1
					HR Professional		2
					Senior HR Professional		2
				Real Estate	Business Support Manager		1
					Business Support Specialist - 3		1
<b>Procurement</b>							
				Hardware/Network & CPE	Procurement Manager/Specialist		1
					Senior Buyer		3
				Software & Services	Buyer		1
					Procurement Manager/Specialist		3
<b>Sales Enterprise</b>							
				C-End & Hunting	Senior Sales Professional (Technical)		5
				Farming	Senior Sales Professional (Technical)		5
				Global & Large	Senior Sales Professional (Technical)		2
					Sector Sales Manager/Account Director		1
				Servizi B-End	Sector Sales Manager/Account Director		1
<b>Sales Security</b>							
				Sales	Senior Sales Professional (Technical)		2
<b>Security</b>							
				Cyber-SOC	Specialist Security Services		1
				Security	Analyst Security Services		1
					Senior Specialist Security Services		2

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*

Allegato 1

SEDE	N. Risorse	D. cu. esuber.	DIREZIONE	FUNZIONE	ET / JOB / ROF	N. Risorse per D. / Funz. / Ruolo	D. cu. esuber.
<b>SMB &amp; Government</b>							
			Government	Sales Professional (Technical)		1	
				Senior Sales Professional (Technical)		1	
				Sector Sales Manager/Account Director		1	
			Vendite SMB	Business Support Specialist - 3		1	
				Service Relationship Co-ordinator		1	
				Sales Professional (Technical)		3	
				Senior Indirect Sales Professional		1	
				Sales Engineer		1	
				Sales Operations Professional		2	1
				Indirect/Partner Account Director		1	
<b>Solution House</b>							
			BT Advice	Analyst/Professional, S&IT		2	
				Consultant/Senior Professional, S&IT		11	1
				Lead Consultant/manager, S&IT		1	
				Graduate		1	
			Global Portfolio	Senior Product Manager		1	
				Product Manager		1	
			Portfolio & Marketing	Product Manager		1	
				Head of Product Management		1	
				Desk Based Sales Professional		1	1
				Graduate		1	
			Sales Engineering	Principal Sales Engineer		1	
				Senior Sales Engineer		5	
				Sales Engineer		1	
				Graduate		1	
				Junior Sales Engineer		1	
			Technical Design	Consultant/Senior Professional, S&IT		1	
				Lead Consultant/manager, S&IT		1	
				Principal Sales Engineer		1	
				Senior Sales Engineer		4	1
<b>Chief Operating Officer (COO)</b>							
			IT Italia	Analyst/Professional, S&IT		3	
				Consultant/Senior Professional, S&IT		7	
				Lead Consultant/manager, S&IT		1	
			Network Design & Implementation	Network Planning & Design Professional		4	1
				Power Operations Technical Manager		2	
				Senior Manager Network Planning & Design		2	
				Network Planning & Design Manager		2	
			Q2B	Administrator		1	1
				Business Support Manager		3	
				Business Support Specialist - 3		4	
				Senior Business Support Manager		1	
				Service Delivery Order Entry		7	3
			Operations Italia	Analyst/Professional, S&IT		26	7
				Consultant/Senior Professional, S&IT		19	6
				Lead Consultant/manager, S&IT		5	
				Network Technician		10	3
				Principal, S&IT		1	1
				Senior Field Technician		3	
				Senior Network Technician		4	1
				Senior Service Operations/Solutions		11	2
				Service Delivery Project Co-ordinator		3	
				Service Delivery Provision		8	2
				Service Operations Solutions		1	
				Service Operations Technician		26	8
				Specialist/Unit Manager, S&IT		4	
				Team Manager Service Operations		12	1
				Technical Support Engineer		23	9
				Installation Co-ordinator		4	3
				Team Manager - TM		1	
				Service Delivery Administrator		1	
				Regional Business Manager		1	
				Customer Support (2nd Line)		15	5
				Field Manager		1	
				Customer Helpdesk (1st Line)		1	1
			Chief Operating Officer (COO)	Technical Support Engineer		1	
<b>Altre Direzioni/Funzioni</b>							
			BIO Management	Senior Bid Manager		1	
			BT Conferencing	Sector Sales Manager/Account Director		1	
			BT One & Contact Specialist Practi	Senior Sales Professional (Technical)		1	
			Business Line GTM/VAR	Senior Sales Professional (Technical)		1	
			Diamond IP	Head of Sales Engineering		1	
			Network	Senior Manager Network Planning & Design		1	
			Procurement	Business Support Manager		1	
			Sales Specialist	Sales Professional (Technical)		1	
				Senior Sales Professional (Technical)		2	
			Altre Direzioni/Funzioni	Consultant/Senior Professional, S&IT		1	
				Senior Sales Engineer		1	

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*

Allegato 1

SFOC	N. Risorse	Di cui esuberanti	DIR / ONE	FUNZIONE	BT JOB ROLE	N. Risorse per Di / Funz / Ruolo	Di cui esuberanti
<b>Legal, Governance &amp; Compliance</b>							
				Affari Legali e Societari	Commercial, Contentious Lawyer	3	1
				Legal, Governance & Compliance	Competition, Corporate & IP Lawyer	1	
<b>Business Operations</b>							
				Business Improvement & Transfer	Business Support Manager	1	
					Business Support Specialist - 3	2	
				Contract Management	Business Manager - SA	4	
					Contract Manager - SA	1	
				Planning & Reporting	Specialist, Business Analysis & Planning	1	
					Expert/Head of Business Analysis & Planning	1	
				Sales Operations	Sales Operations Supervisor/ Specialist	1	1
				Task Force Accesso Interconnessione	Business Support Manager	1	
					Business Support Specialist - 3	1	
<b>Client Services</b>							
				Project Management Delivery	Programme Manager	1	
					Project Manager 1	1	1
					Project Manager 2	5	
					Service Delivery Project Co-ordinator	4	3
					Service Operations Solutions	1	
				Service Management	Senior Service Client Relationship/Account Management	3	1
					Senior Client Rship/Acct Mgt-SV	1	
				TDA BNL	Senior Sales Engineer	1	
<b>FIAT, ENI &amp; GTM</b>							
				ENI	Senior Sales Professional (Technical)	1	
				GTM/VAR	Senior Sales Professional (Technical)	2	
					Deal Architect Support	1	
					Contract Mgr/Service Mgr.	2	1
<b>Finance</b>							
				Accounting	Finance Analyst	1	1
					Finance Professional	9	3
				Collection Corporate (no SMB)	Finance Analyst	1	
					Finance Manager	1	
				Collection SMB	Finance Analyst	1	1
					Finance Manager	1	
				Controlling	Finance Analyst	3	2
<b>Human Resources Italy</b>							
				Health, Safety & Environment	Health & Safety Officer	1	
				HR	HR Professional	1	
				Real Estate	Business Support Specialist - 3	1	
<b>Procurement</b>							
				Software & Services	Buyer	1	
					Procurement Manager/Specialist	1	
				Carrier Management	Buyer	2	
					Procurement Manager/Specialist	1	
					Senior Buyer	1	
					Specialist, Business Development	1	
<b>Sales Enterprise</b>							
				Centro Sud	Senior Sales Professional (Technical)	4	
				Global & Large	Senior Sales Professional (Technical)	2	
<b>Security</b>							
				Cyber-SOC	Specialist Security Services	3	
				Security	Analyst Security Services	7	2
					Senior Specialist Security Services	1	
					Head of Security Services	1	
<b>SMB &amp; Government</b>							
				Government	Business Support Specialist - 3	1	
					Senior Sales Professional (Technical)	6	
				Vendite SMB	Business Support Specialist - 3	1	
					Senior Sales Engineer	1	
					Service Relationship Co-ordinator	2	1
					Business Manager - SA	1	1
					Sales Professional (Technical)	1	
					Senior Sales Professional (Technical)	1	
					Senior Indirect Sales Professional	2	1
					Sales Engineer	1	
<b>Solution House</b>							
				BT Advice	Consultant/Senior Professional, S&IT	1	
				Customer Development	Senior Client Business Development Manager	1	
				Global Portfolio	Senior Product Manager	3	
				Portfolio & Marketing	Senior Product Manager	1	
					Product Manager	4	3
				Sales Engineering	Senior Sales Engineer	8	
				Technical Design	Analyst/Professional, S&IT	2	1
					Consultant/Senior Professional, S&IT	3	
					Lead Consultant/manager, S&IT	2	

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*



Allegato 1

SEDE	N. Risorse	In car. esuber.	DIREZIONE	FUNZIONE	BI JOB/ROI	N. Risorse per Dir. / Funz. / In car. esuber./
			<b>SMB &amp; Government</b>			
				Vendite SMB	Senior Indirect Sales Professional Indirect Sales Professional Senior Sales Operations Manager	1 1 1
			<b>Solution House</b>			
				BT Advice	Analyst/Professional, S&IT Consultant/Senior Professional, S&IT	3 1
				Sales Engineering	Principal Sales Engineer Senior Sales Engineer Sales Engineer	1 4 2
				Technical Design	Analyst/Professional, S&IT Consultant/Senior Professional, S&IT	1 3
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				IT Italia	Consultant/Senior Professional, S&IT	1
				O2B	Business Support Manager Service Delivery Order Entry	1 3
				Operations Italia	Senior Field Technician Senior Service Operations/Solutions Service Delivery Provision Service Operations Technician Team Manager Service Operations Head of Service Operations Customer Support (2nd Line)	3 2 5 7 2 1 4
			<b>Altre Direzioni/Funzioni</b>			
				GCS	Team Manager Service Operations	1
<b>BOLZENA</b>	<b>5</b>					
			<b>Client Services</b>			
				TDA FIAT (FCA/CNH)	Senior Sales Engineer	1
			<b>Sales Enterprise</b>			
				Global & Large	Senior Sales Professional (Technical)	1
			<b>SMB &amp; Government</b>			
				Vendite SMB	Sales Engineer	1
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				O2B	Service Delivery Order Entry	1
				Operations Italia	Senior Field Technician Service Delivery Provision	2 3
<b>BRESCIA</b>	<b>6</b>	<b>1</b>				
			<b>SMB &amp; Government</b>			
				Vendite SMB	Sales Professional (Technical)	1
			<b>Solution House</b>			
				Technical Design	Senior Sales Engineer Sales Engineer	1 3
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				O2B	Service Delivery Order Entry	1
<b>BRINDISI</b>	<b>2</b>					
			<b>SMB &amp; Government</b>			
				Vendite SMB	Sales Operations Professional	1
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				Operations Italia	Service Delivery Provision	1
<b>CASALECCHIO</b>	<b>1</b>					
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				Operations Italia	Service Delivery Provision	1
<b>FERARA</b>	<b>2</b>					
			<b>Client Services</b>			
				Project Management Delivery	Project Manager 2	1
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				Operations Italia	Service Delivery Provision	1
<b>FIRENZE EMILIA</b>	<b>8</b>					
			<b>Client Services</b>			
				Project Management Delivery	Project Manager 2	1
			<b>Sales Enterprise</b>			
				CentroSud	Senior Sales Professional (Technical)	1
				Servizi B-End	Sales Professional (Technical)	1
			<b>SMB &amp; Government</b>			
				Vendite SMB	Business Support Specialist - 3 Senior Indirect Sales Professional Sales Engineer Sales Operations Professional	1 1 1 1
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				Operations Italia	Senior Field Technician	1
<b>GENOVA</b>	<b>1</b>					
			<b>Chief Operating Officer (COO)</b>			
				Operations Italia	Team Manager Service Operations	1
<b>LA SPEZIA TERME</b>	<b>1</b>					
			<b>FIAT, ENI &amp; GTM</b>			
				GTM/VAR	Senior Sales Professional (Technical)	1

Handwritten signature/initials.

Handwritten signature/initials.

Allegato 1

SEDE	N. Risorse	Dir. Funz. / Funz. / Funz. esuber.	DIREZIONE	FUNZIONE	UT. RIS. UT. F.	N. Risorse per Funz. / Funz. / Funz. esuber.
MANTOVA	1			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Service Delivery Provision		1 1
MODENA	2			FIAT, ENI & GTM		
			FIAT	Senior Sales Professional (Technical)		1
			Chief Operating Officer (COO)			
			Operations Italia	Service Delivery Provision		1
MILANO	5			SMB & Government		
			Vendite SMB	Senior Sales Professional (Technical)		1
			Chief Operating Officer (COO)	Senior Indirect Sales Professional		1
			Operations Italia	Senior Field Technician		3 1
PADOVA	20			Client Services		
			Project Management Delivery	Project Manager 2		1
			Service Management	Svce Client Rship/Acct Mgt-SV		1
			TDA GENERALI	Principal Sales Engineer		1
			FIAT, ENI & GTM			
			ENI	Senior Sales Professional (Technical)		1
			Sales Enterprise			
			C-End & Hunting	Senior Sales Professional (Technical)		3
			SMB & Government			
			Vendite SMB	Business Support Specialist - 3		1 1
				Senior Sales Professional (Technical)		2
				Senior Indirect Sales Professional		1 1
				Sales Operations Professional		1 1
			Solution House			
			Sales Engineering	Senior Sales Engineer		1
			Chief Operating Officer (COO)			
			Operations Italia	Senior Field Technician		1
			Altre Direzioni/Funzioni			
			Sales Specialist	Analyst/Professional S&IT		5
PALERMO	5			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Senior Field Technician		2 1
				Service Delivery Provision		1 1
PORTO MARGHERA	2			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Service Delivery Provision		2
PORTO TORRES	1			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Service Delivery Provision		1 1
PRIOLO	2			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Service Delivery Provision		2
VIGGIANO (PZ)	1			Chief Operating Officer (COO)		
			Operations Italia	Service Delivery Provision		1
<b>Totale complessivo</b>	<b>867</b>	<b>202</b>				<b>867 202</b>

*Handwritten signature*

*Handwritten signature*