

Area Commerciale

Ridefinizione delle competenze dell'area Commerciale
Definizione dell'organigramma , delle funzioni e delle responsabilità

Il cliente ed il problema

Il nostro cliente è un importante catena regionale di distribuzione alimentare. E' in una fase di cambiamento e vuole operare un significativo miglioramento nelle sue procedure di lavoro in tutti i suoi reparti di sede.

Non esiste però una chiara divisione delle competenze e delle responsabilità , soprattutto tra la proprietà ed i manager responsabili dei vari reparti.

L'intervento Parker Brown Consulting

Attraverso interviste a tutto il Top Management ed al Middle management si è disegnato l'attuale divisione di ruoli e responsabilità.

Poi si proceduto a stabilire l'ottimale flusso di lavoro e le nuove funzioni.

Il percorso dell' analisi organizzativa si è svolto nel seguente modo:

1. Ricognizione preliminare dell'organigramma attuale con definizione dei ruoli ed attività svolte dal Top e middle management condotta mediante interviste personali;
2. Revisione del lavoro svolto con consegna dell'organigramma rappresentativo della situazione esistente ed analisi delle criticità emerse in fase di intervista;
3. Redazione di un nuovo organigramma con ridefinizione, se necessario delle mansioni svolte dal Top e middle management e chiara ed univoca individuazione delle funzioni e responsabilità (chi fa cosa).

Tale attività è risultata utile per poter correttamente organizzare le attività che verranno successivamente svolte nelle specifiche aree funzionali (commerciale, marketing, acquisti).