

Principali aree di attività svolte	Conoscenze associate	Competenze associate	Capacità associate
1. sviluppa nuove relazioni commerciali ed elabora piani operativi di presidio del territorio	Conoscenza mercato locale Tecniche di vendita Prodotti di finanziamento ordinari Prodotti di investimento	- saper analizzare e interpretare caratteristiche, struttura ed evoluzione del mercato locale - programmare piani di azione per l'avvio di nuove relazioni di clientela e la gestione e lo sviluppo di quelle esistenti	Comunicazione verbale Orientamento ai risultati Orientamento al cliente Disponibilità rapporti interpersonali
2. sovrintende al costante monitoraggio dei dati andamentali relativi agli obiettivi assegnati	Gestione budget commerciale	- saper negoziare e analizzare il budget e gli obiettivi della filiale - conoscere le variabili chiave nel monitoraggio dell'andamento della filiale - saper individuare le azioni correttive in caso di scostamento tra i risultati e gli obiettivi della filiale	Orientamento ai risultati Organizzazione Adattabilità/flessibilità
3. presidia la qualità del credito e delibera gli impieghi nel rispetto dell'autonomia del ruolo e della corretta valutazione del rischio	Valutazione del rischio di credito Gestione crediti problematici Monitoraggio qualità portafoglio crediti Analisi di bilancio	- conoscere i prodotti di finanziamento alle imprese e scegliere quelli più idonei - saper valutare il merito creditizio delle imprese richiedenti - conoscere le informazioni chiave e le tecniche per il monitoraggio dei crediti e l'individuazione di quelli problematici	Soluzione dei problemi Gestione dei conflitti
4. sovrintende alla gestione operativa della filiale e all'applicazione degli adempimenti normativi e di controllo; tutela il corretto funzionamento della filiale, curando il rispetto dei processi operativi e amministrativi.	Normativa antiriciclaggio Normativa su investimenti Procedure organizzative, ruoli e funzioni aziendali	- conoscere e vigilare sul corretto svolgimento dei processi di filiale e delle relative procedure - conoscere e vigilare sulla corretta applicazione della normativa esterna ed interna relativa alle attività svolte in filiale - essere in grado di organizzare le attività di filiale, assegnare ruoli, ripartire i compiti	Soluzione dei problemi Organizzazione Iniziativa Lavorare in gruppo
5. supervisiona l'attività di consulenza finanziaria, anche ai fini della Direttiva Mifid II	Mercati finanziari	-saper analizzare e interpretare i bisogni finanziari delle famiglie - saper analizzare e interpretare l'andamento dei mercati finanziari - conoscere i prodotti e i servizi rivolti alla clientela famiglie	Orientamento al cliente Negoziazione Iniziativa
6. presidia la gestione delle risorse umane assegnate alla filiale, supportandone la crescita professionale	Piani di sviluppo Valutazioni delle prestazioni	- disporre di capacità (soft skill) per la gestione del personale di filiale: motivazione coordinamento, indirizzo, valutazione, team building, comunicazione, gestione dei conflitti	Gestione dei conflitti Disponibilità rapporti interpersonali