

MANAGER'S GUIDEBOOK – AREA MANAGER

W4House

1. RUOLO E RESPONSABILITÀ PRINCIPALE

L'Area Manager ha come responsabilità primaria:

influenzare in modo diretto e misurabile il risultato sulla vendita dell'intera rete di competenza.

Opera su tre direttrici strategiche:

- **Vendita della rete;**
- **Vendita personale** fino a € 500.000,00 (anche con i clienti che riordinano);
- **Formazione e sviluppo della rete.**

L'Area Manager non è solo un produttore di fatturato, ma un **moltiplicatore di risultati** attraverso le persone.

2. REQUISITI DI ACCESSO AL RUOLO

Il passaggio al ruolo di Area Manager avviene al raggiungimento dei seguenti requisiti:

Fatturato complessivo € 1.800.00

Requisito standard

- € 700.000 di fatturato personale;
- € 1.100.000 di fatturato di rete;
- Minimo **3 collaboratori attivi** con contratto.

Clausola del 50%

È possibile accedere al ruolo anche con:

- € 900.000 di fatturato personale;
- € 900.000 di fatturato generato da **almeno 1 collaboratore** sui 3 attivi nella propria rete.

3. MANTENIMENTO DEL RUOLO

Il ruolo di Area Manager non è acquisito in modo permanente, ma richiede continuità di performance, competenze e presenza operativa nel sistema.

3.1 Performance economica

- Generare **€ 500.000 di fatturato personale** nell'arco di **12 mesi consecutivi**
Il conteggio dei 12 mesi **inizia dal secondo mese successivo** a quello in cui sono stati raggiunti i requisiti di accesso al ruolo

3.2 Formazione continua

- Partecipare in modo attivo al percorso formativo previsto nei **corsi W5**
La formazione non è facoltativa: è lo strumento attraverso cui l'Area Manager mantiene allineamento strategico, aggiornamento metodologico e capacità di guidare la rete

3.3 Verifica competenze manageriali

- Superare la verifica competenze con il Training Manager che attesta il possesso delle seguenti competenze chiave:

- **Conoscenza fluente del Manager's Guidebook del Sales Manager**

→ capacità di guidare e correggere l'attività commerciale

- **Conoscenza completa del Manager's Guidebook del Recruiter**

→ capacità di sviluppare e far crescere la rete in modo strutturato

- **Competenza di Support for Sales**

→ capacità di intervenire concretamente nelle trattative per portarle a chiusura

→ certificata dall'Amministratore Delegato o da una figura da lui delegata

3.4 Controllo e governo della rete

Garantisce un controllo costante delle performance attraverso:

- **Verifiche KPI settimanali** con il Training Manager;
- **Verifiche mensili** con l'azienda;

Il controllo non è ispettivo, ma **direzionale e strategico**.

4. AREE DI AZIONE DELL'AREA MANAGER

L'Area Manager agisce su due campi fondamentali:

4.1 VENDITA DELLA RETE

L'Area Manager è responsabile della qualità, velocità e chiusura delle opportunità commerciali.

Processo operativo:

1. Gestione richieste di offerta

- Riceve le richieste tramite portale aziendale;
- Verifica che siano complete di:
 - documenti progettuali;
 - file di indagine;
 - tracking correttamente compilato.

2. Validazione e priorità

- Decide se la richiesta è processabile;
- Assegna priorità all'area tecnica aziendale.

3. Allineamento con il Sales Manager

- Condivide l'offerta una volta pronta;
- Analizza insieme strategia e posizionamento;
- Si rende disponibile per la consegna al cliente (CO).

4. Supporto alla chiusura

- Segue settimanalmente il collaboratore tramite **ASO**;
- Definisce la strategia di avanzamento trattativa;
- Interviene con competenze negoziali per portare a **chiusura (CH)**.

Competenze chiave:

- Analisi commerciale
- Strategia di vendita

- Negoziazione avanzata
- Leadership operativa

4.2 FORMAZIONE DELLA RETE

L'Area Manager è garante della qualità del sistema.

Responsabilità:

- Assicurarsi che tutti i collaboratori di cui è Area Manager:
 - seguano i **Manager's Guidebook**;
 - applichino correttamente i processi di:
 - Sales Manager
 - Recruiter
- Collaborare con il **Commercial Manager** per:
 - sviluppo competenze rete;
 - allineamento strategico;
 - crescita delle performance.

Obiettivo:

Creare una rete autonoma, competente e replicabile.

5. OBIETTIVO DI CARRIERA

L'Area Manager ha come obiettivo evolutivo quello di **formare 3 nuovi Area Manager**:

- Che siano collaboratori diretti
- Oppure collaboratori anche indiretti purché su linee diverse.

Il raggiungimento di questo obiettivo consente la progressione al ruolo di:

Commercial Manager

6. IDENTITÀ DELL'AREA MANAGER

L'Area Manager è:

- **Leader di risultato**, non solo di produzione;
- **Formatore operativo**, non teorico;
- **Responsabile della vendite della rete**;
- **Acceleratore di crescita**, non esecutore.