

MANAGER'S GUIDEBOOK – COMMERCIAL MANAGER

W4House

1. RUOLO E RESPONSABILITÀ PRINCIPALE

Il **Commercial Manager** è il **garante del sistema commerciale W4House**.

All'interno della rete del Commercial Manager operano:

- **Sales Manager**
→ Responsabili della **crescita del fatturato**;
- **Recruiter**
→ Responsabili dello **sviluppo e ampliamento della rete**;
- **Area Manager**
→ Responsabili della **trasformazione delle richieste di offerta in commesse**.

Ha la responsabilità di:

- **Sviluppare e guidare una rete commerciale strutturata**;
- Assicurare che ogni ruolo operi in modo **coerente al metodo W4House**;
- Garantire **qualità, continuità e replicabilità dei risultati**.

Non è operativo nel fare, ma **manageriale nel far funzionare il sistema**, il suo valore non è quanto produce, ma **quanto il sistema produce senza di lui**.

2. REQUISITI DI ACCESSO AL RUOLO

Un Area Manager diventa Commercial Manager al verificarsi delle seguenti condizioni:

- Fatturato personale di **€ 500.000,00**
- Sviluppo di **3 Area Manager su 3 linee diverse**, ciascuno dei quali genererà un fatturato minimo di **€ 1.800.000,00**;
- Il raggiungimento di tale requisito **entro 16 mesi** dalla data di acquisizione del ruolo di Area Manager.

Il volume complessivo di fatturato di rete è di **€ 5.900.000,00** (€ 500k personali + € 5400k di rete su 3 linee diverse)

2.1 CICLO DI VALIDAZIONE DEL REQUISITO

La verifica del requisito avviene su base **annuale**, fa fede la **data di sottoscrizione del contratto Sales Manager**.

A partire da tale data ogni **12 mesi** rappresentano una **scadenza di verifica** e quindi i risultati vengono valutati all'interno di questo ciclo temporale

3. VANTAGGI PROVVISORIALI

Il Commercial Manager beneficia di una struttura altamente scalabile:

- **12% sul fatturato personale**;
- **2% sul fatturato della rete dei suoi Area Manager Diretti**;
- **5% sul fatturato dei propri Sales Manager e Recruiter diretti**.

4. REQUISITI PER MANTENERE IL RUOLO

Il ruolo di **Commercial Manager** non è acquisito in modo permanente, ma è **confermato nel tempo attraverso risultati, competenze e controllo del sistema**.

Per mantenere la qualifica, il Commercial Manager garantisce continuità:

4.1 Performance economica

- Generare e mantenere il **fatturato annuo della rete di € 5.400.000,00**;
- La verifica avviene su base **annuale**, con riferimento alla **data in cui ha consolidato i risultati per avere accesso al ruolo** come meglio precisati al punto 2.

Ogni ciclo di **12 mesi rappresenta una scadenza di valutazione**.

4.2 Competenze trasversali

Il Commercial Manager possiede competenze **fluide, complete e dimostrabili** nei seguenti ruoli: **Sales Manager, Recruiter, Area Manager, Support for Sale** non per operare direttamente, ma per valutare, correggere e sviluppare la rete.

4.3 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**.

4.4 Formazione continua

- Partecipare attivamente al percorso formativo dei **corsi W6** e mantiene un aggiornamento costante su: metodo, strumenti, evoluzioni del sistema

PRINCIPIO CHIAVE

Il ruolo di Commercial Manager: **non è un titolo, ma una responsabilità da dimostrare continuamente nel tempo** attraverso i numeri, la qualità della rete, la solidità del sistema costruito.

5. COMPITI OPERATIVI

5.1 Formazione della rete

Il Commercial Manager si impegna a:

- Garantire che tutta la rete segua il **metodo W4House**;
- Evitare improvvisazione e personalismi;
- Creare **uniformità operativa**.

Migliora continuamente la qualità della formazione, lavora sulle **lacune operative reali**, non teoriche, trasforma gli errori della rete in **contenuti formativi**, non eroga formazione generica, ma **formazione mirata**

5.2 Influenza sugli ASO

- Partecipare e influenzare gli **ASO settimanali** degli Area Manager;
- Guidare il focus su: chiusure, pipeline e attività concrete, non ascolta soltanto: **indirizza**

5.3 Organizzazione della formazione

In coordinamento con il Training Manager, il Commercial Manager ha la responsabilità di **pianificare, attivare e garantire il flusso formativo della rete generata da lui**, su tutto il territorio nazionale.

Deve assicurare, per la propria rete, l'erogazione dei percorsi:

- **Starting Level** → Inserimento nuovi collaboratori
- **W1 – W2** → Formazione Sales Manager
- **W3 – W4** → Formazione Recruiter
- **W5** → Formazione Area Manager

Responsabilità organizzativa sulla propria rete

In presenza di collaboratori distribuiti in diverse aree geografiche, il Commercial Manager deve:

- **Monitorare costantemente il fabbisogno formativo della rete da lui generata**
- Attivarsi per organizzare i corsi **per la propria rete** oppure **coordinandosi con altri Commercial Manager** con l'obiettivo di aggregare i corsisti provenienti da più reti aumentare l'efficacia delle aule e **ottimizzare tempi, costi e trasferimenti**.

Principio operativo

La formazione della propria rete **non si delega e non si subisce**: si organizza e si governa
Il Commercial Manager è responsabile di:

- garantire continuità formativa alla rete che ha sviluppato;
- evitare dispersioni territoriali;
- rendere il sistema **efficiente ed efficace oltre che accessibile e replicabile**.

6. KPI CHIAVE DA MONITORARE

Il Commercial Manager lavora su **numeri**, il suo compito è monitorare e guidare le performance della **rete generata da lui**, attraverso indicatori chiave chiari e misurabili.

6.1 KPI per linea Area Manager

Per ogni Area Manager della propria rete, deve monitorare:

Sviluppo rete (Recruiting)

- **CA → STL → Collaboratori Attivi**
- Tasso di conversione tra le fasi
- Numero di nuovi ingressi settimanali

Misura la capacità della rete di **crescere in modo strutturato**

Sviluppo commerciale (Produzione)

- **CI → Clienti iscritti**
- Clienti iscritti → Richieste di offerta caricate
- Richieste → Conclusioni
- Valore medio per conclusione
- Fatturato totale generato

Misura la capacità della rete di **trasformare opportunità in fatturato**.

6.2 KPI di sistema

Il Commercial Manager deve inoltre monitorare:

- **Partecipazione ai corsi** (Starting Level, W1–W5)
- **Pipeline attiva della rete**
- Numero di **ASO effettuati** dagli Area Manager
- Qualità e aggiornamento dei **KPI di rete**
- Distribuzione geografica e copertura della rete

6.3 KPI di qualità gestionale

- Coerenza operativa rispetto al metodo W4House
- Livello di autonomia degli Area Manager
- Capacità della rete di lavorare **senza intervento diretto**

PRINCIPIO CHIAVE

Se non è misurato, non è gestito, se non è gestito, non cresce.

Il Commercial Manager non interpreta i numeri: **li usa per prendere decisioni, correggere e sviluppare la rete.**

7. OBIETTIVO STRATEGICO

L'obiettivo del Commercial Manager è costruire e consolidare una **rete generata da lui** che sia:

- **Autonoma**
→ in grado di funzionare anche in assenza della sua presenza operativa
- **Prevedibile**
→ capace di generare fatturato costante e misurabile nel tempo
- **Replicabile**
→ basata su un metodo applicabile e duplicabile su più linee e territori

VISIONE MANAGERIALE

Il vero successo del Commercial Manager non è essere indispensabile, ma **costruire un sistema che non dipenda da lui**

TRADUZIONE OPERATIVA

Una rete efficace è quella in cui:

- i **Sales Manager producono fatturato con continuità**
- i **Recruiter sviluppano nuova rete in modo strutturato**
- gli **Area Manager trasformano opportunità in commesse**
- il sistema funziona **in modo coordinato e coerente al metodo W4House**

PRINCIPIO CHIAVE

Il Commercial Manager non costruisce persone che lavorano per lui, costruisce un sistema che **lavora anche senza di lui.**