



Numero 1 / 2024

Maria Grazia BIZZARRI

Maria Francesca BORRIELLO

Nuove forme contrattuali: il modello ibrido in Italiaonline

Nuove forme contrattuali: il modello ibrido in Italiaonline

Maria Grazia BIZZARRI

Chief Human Resources Officer Italiaonline Group

Maria Francesca BORRIELLO

Industrial Relations Italiaonline Group & HR Bizpal s.r.l. Director

Nel 2023 abbiamo dato avvio alla sperimentazione del “lavoro ibrido” per alcune figure all’interno di Italiaonline Group.

Siamo partiti da una triplice prospettiva: business, osservazione del mercato del lavoro e sostenibilità aziendale nel tempo.

Business: come potenziare la nostra rete di vendita che con 700 agenti di commercio sul territorio rappresenta un asset e un vantaggio competitivo aziendale?

Sostenibilità aziendale: come operare il ricambio generazionale attraendo giovani verso la professione di “consulente alla vendita”?

Mercato del lavoro: come attrarre professioniste e professionisti di altri settori e provvedere alla loro “riqualificazione” in ambito digitale?

Per rispondere a tali esigenze abbiamo avviato un percorso con le Organizzazioni Sindacali per costruire una compiuta sostenibilità occupazionale e una modernizzazione organizzativa, dando vita al “modello contrattuale ibrido”.

Il “lavoro ibrido” è un modello di organizzazione del lavoro in grado di consentire alle persone di abbinare al contratto di lavoro autonomo di agenzia, un distinto contratto di lavoro subordinato part-time nell’ambito dello stesso Gruppo.

In particolare, l’Accordo Aziendale del 6 luglio 2023 prevede la possibilità, sulla base di due differenti rapporti contrattuali, di affiancare alla prestazione derivante dal contratto di agenzia una distinta, parallela e contestuale prestazione di lavoro subordinato part-time. Le due prestazioni rimangono indipendenti l’una rispetto all’altra e reciprocamente assoggettate alla specifica disciplina legale e contrattuale loro applicabile. Il termine apposto al contratto di lavoro subordinato potrà essere prorogato o rinnovato sino alla durata massima di 24 mesi, è a tempo parziale con orario corrispondente al 30% dell’orario a tempo pieno, quantificata più nel dettaglio nella misura di 12 ore settimanali.

Al fine di assicurare alle persone una più flessibile gestione dei tempi di lavoro e di valorizzare un adeguato grado di autonomia anche nell’ambito del rapporto di lavoro subordinato, viene introdotto l’istituto del “Conto ore individuale” che prevede di garantire di norma almeno 8 ore settimanali delle 12 dovute, secondo la distribuzione oraria concordata, mentre le restanti 4 ore settimanali confluiranno in un “contatore individuale” e dovranno essere erogate in frazioni minime di 2 ore entro il mese successivo a quello di competenza. Fermo restando l’obbligo contrattuale di garantire una prestazione complessivamente pari a 12 ore settimanali nell’arco di

tempo sopra indicato, viene definita l'erogazione di una retribuzione mensile teorica calcolata su una retribuzione mensile lorda pari ad un part-time al 30%.

Per quanto riguarda il contratto di agenzia viene anch'esso definito a tempo determinato seguendo la logica del contratto subordinato, poiché il "lavoro ibrido" prevede 24 mesi di sperimentazione.

Lo scopo di questa sperimentazione è quella di fornire maggiori certezze al lavoro autonomo, creando l'accesso per le persone a una serie di tutele offerte dal contratto dipendente, mantenendo – attraverso il contratto di agenzia – l'autonomia e la possibilità di avere il controllo del proprio tempo, partecipando attivamente al raggiungimento degli obiettivi aziendali, attraverso una duplice professionalità.

Il modello ibrido si rivolge principalmente a persone giovani che si affacciano al mondo del lavoro e devono imparare un mestiere e a professioniste e professionisti che vogliono cambiare settore per entrare nel mondo digitale.

Le figure interessate operano nell'ambito commerciale, quali il Digital Sales Account e il Sales Team Leader. I primi mesi di avvio del percorso sono dedicati alla formazione focalizzato sull'ambito del digitale, sulla pianificazione commerciale e sulle tecniche di negoziazione e vendita consulenziale di alto valore. La formazione prosegue nel tempo e prevede sia corsi tenuti da partner di rilievo, come il PoliMi di Milano o La Sapienza, sia sperimentazione sul campo.

Il modello ibrido rappresenta un cambio di paradigma in grado – da un lato – di soddisfare i bisogni del business in cui sono sempre più richieste capacità di apprendimento/adattamento e capacità realizzative – dall'altro – di leggere i cambiamenti sociali delle nuove generazioni e intercettare i nuovi comportamenti post pandemia.