



FEDERAZIONE
ITALIANA
LAVORATORI
CHIMICA
TESSILE
ENERGIA
MANIFATTURE



CISL
FEDERAZIONE LAVORATORI
AZIENDE ELETTRICHE ITALIANE



Nella giornata del 9 settembre 2026, c'è stato un incontro per la presentazione dell'area Commercial tra i vertici Enel e le Segreterie Nazionali di Filctem, Flaei e Uiltec, alla quale hanno partecipato in collegamento da remoto circa 150 Responsabili sindacali regionali/territoriali e RSU di Enel Commercial. È stata presentata la nuova organizzazione Commercial Global, Country Italia ed il progetto "People 2 Stores". Ora si deve aprire una nuova fase di confronto a tutto campo del mondo Commercial.

ENEL COMMERCIAL

BENE L'INTENZIONE MA SERVE CHIAREZZA Importanti novità nel mondo Commercial. Ora però occorre discutere di strategia, attività e mappatura delle professionalità, perché i lavoratori devono essere parte attiva di questi cambiamenti.

Nella mattinata del 9 settembre i vertici di Enel hanno incontrato le Segreterie Nazionali di Filctem, Flaei e Uiltec, per la presentazione della nuova struttura organizzativa di Enel Commercial. All'incontro hanno partecipato in collegamento da remoto circa 150 Responsabili sindacali regionali/territoriali e RSU di Enel Commercial.

Il responsabile del Commercial Country Italia ha presentato il documento di riorganizzazione generale che prevede:

- **Evoluzione Global-Country:** nel modello TO BE, le attività operative oggi gestite dalle strutture Globali confluiranno nelle strutture di Country Italy. Le strutture Globali manterranno solo indirizzo strategico, definizione di framework/standard/metodologie, coordinamento e monitoraggio performance sui vari paesi del gruppo.
- **Tre nuove strutture di business in Italia:** Enel Commercial Italy verrà riorganizzata in tre strutture dedicate: 1) Enel Retail Italy, 2) Enel Business & Government Italy, 3) Mobility Italy — per aumentare focalizzazione sui segmenti di mercato ed efficacia commerciale.
- **Valorizzazione di Data Center, Mobility e Flexibility:** queste unità, oggi allocate nelle strutture globali, passeranno a riporto diretto del Direttore, per rafforzarne presidio, integrazione delle competenze e governance.

FILCTEM-CGIL

FLAEI-CISL

UILTEC-UIL

tel. 06.46200965 – fax 06.4824246

tel. 06.8440421 – fax 06.8548458

tel. 06.88811500 – fax 06.86321905



FEDERAZIONE
ITALIANA
LAVORATORI
CHIMICA
TESSILE
ENERGIA
MANIFATTURE



CISL
FEDERAZIONE LAVORATORI
AZIENDE ELETTRICHE ITALIANE



Una novità di questa modifica organizzativa è l'ingresso di **LENE Italy** all'interno della struttura di business di Enel Retail Italy.

È stato poi presentato il progetto **"People 2 Stores"**, un importante processo di insourcing, che rafforza l'espansione della rete diretta degli Spazio Enel attraverso la riallocazione di personale proveniente da diverse funzioni del Gruppo.

Il progetto prevede l'apertura di 400 negozi Spazi Enel diretti (200 negozi nel 2026 e 200 nel 2027) con personale volontario e proveniente da mobilità interna per un numero complessivo di 1.200 persone. Ad oggi sono 315 i colleghi che hanno aderito al progetto.

L'obiettivo è accelerare le aperture dei nuovi punti vendita, garantendo al contempo continuità operativa e valorizzazione del capitale umano interno.

È stato infine anticipato che negli Spazi Enel a giorni verrà lanciata anche una nuova offerta di telefonia mobile.

Filctem, Flaei e Uiltec, nei loro interventi hanno confermato la bontà degli accordi sottoscritti il 20 luglio e l'8 settembre 2026, auspicando una reale volontà di Enel nel riprendere un percorso proficuo di confronto con le Organizzazioni Sindacali tanto a livello nazionale quanto a livello territoriale.

Hanno poi sottolineato come, pur essendo in un contesto fortemente competitivo, Enel è un'azienda che per numeri, dimensioni e affidabilità del brand, ha un vantaggio che altri competitor non hanno.

Ciò premesso, i numeri restano difficili da ignorare. ARERA, ha rilevato come la quota di vendita del gruppo Enel in Italia è scesa dal 33,5% del 2023 al 22,3% del 2025. Il primo semestre 2026 conferma la tendenza negativa come peraltro dichiarato nel comunicato stampa Enel del 30 luglio scorso anche se, nel corso dell'incontro l'Azienda ha comunicato di avere mantenuto i clienti con più alta marginalità.

Si pone quindi un tema di convenienza dell'offerta che rimane uno degli aspetti più significativi per affrontare un mercato, come quello elettrico, fortemente competitivo.

Filctem, Flaei e Uiltec, ribadiscono la bontà del progetto "People 2 Stores" perché rafforza il canale di vendita diretta, un modello che è stato sempre difeso dalle OO.SS., ma rilevano che l'implementazione confusa con la quale l'Azienda sta procedendo rischia di produrre l'effetto opposto a quello desiderato.

Nello specifico sono diversi elementi di preoccupazione e che sono stati portati all'attenzione di Enel.

FILCTEM-CGIL

tel. 06.46200965 – fax 06.4824246

FLAEI-CISL

tel. 06.8440421 – fax 06.8548458

UILTEC-UIL

tel. 06.88811500 – fax 06.86321905



FEDERAZIONE
ITALIANA
LAVORATORI
CHIMICA
TESSILE
ENERGIA
MANIFATTURE



CISL
FEDERAZIONE LAVORATORI
AZIENDE ELETTRICHE ITALIANE



Ad esempio, si stanno inserendo (più o meno volontariamente) nei nuovi Spazi Enel persone provenienti da altre società, in alcuni casi senza esperienza di vendita, né particolare interesse per l'attività commerciale.

Viene chiesto alle persone che sono attualmente presenti negli Spazi Enel di fare la formazione a questi nuovi colleghi (ai quali Enel ha assicurato un importante incentivo economico una tantum) chiedendo loro la disponibilità a spostarsi in altri negozi per avviare le attività.

La consistenza degli organici previsti per l'apertura dei complessivi 400 Spazi Enel, 1.200 persone, non è assolutamente sufficiente. A tale proposito **occorre prevedere anche un piano di assunzioni adeguato.**

Bisogna definire quanto prima un nuovo accordo per la classificazione dei Team Leader e rivedere in maniera strutturata il premio aggiuntivo Spazi Enel, ricomprendendo nell'accordo anche queste figure professionali.

Il progetto "People 2 Stores" è solo una parte della riorganizzazione del Commercial.

Per questo le Segreterie nazionali di Filctem, Flaei e Uiltec hanno chiesto di aprire una discussione che entri nel merito dell'intera Area di Business (strategie e volumi B2B e B2G, mobilità elettrica, e-bus, Enel X, Enel Sole...).

Le Segreterie nazionali hanno infine chiesto di riattivare un confronto costante sul territorio per affrontare le problematiche locali che vengono rappresentate dalle RSU e dalle strutture territoriali/regionali.

Un prossimo incontro per iniziare ad affrontare i temi discussi è stato concordato per il pomeriggio del 17 settembre; sarà questo il banco di prova per capire se Enel intende realmente aprire una nuova fase portando a bordo le lavoratrici ed i lavoratori del Commercial che sono la principale chiave di successo delle strategie commerciali.

**Le Segreterie Nazionali
Filctem-Cgil Flaei-Cisl Uiltec-Uil**

Roma, 11 settembre 2026

26U048

FILCTEM-CGIL

tel. 06.46200965 – fax 06.4824246

FLAEI-CISL

tel. 06.8440421 – fax 06.8548458

UILTEC-UIL

tel. 06.88811500 – fax 06.86321905