

Madrid, 11 de noviembre de 2024

NUEVAS CONVOCATORIAS HACIA FRONT B2B

CCOO APOYA LOS PROCESOS DE PROMOCIÓN VOLUNTARIOS, PERO RECHAZA LOS VETOS

En el día de hoy la empresa ha publicado dos convocatorias para reforzar las áreas que conforman parte del Front B2B.

1. TE DC RESPONSABLE DE VENTAS PYMES (RV3)

Ámbito: Estatal

Acoplamiento: Dirección de Ventas Mediana Empresa Desarrollo

Candidaturas: Pertener a los siguientes puestos profesionales: Grupo II, Grupo III, Grupo IV y Grupo V.

2. INGENIERIA DE CLIENTES/GESTION DE PROYECTOS/GESTION DE SERVICIO (GRUPO II)

Ámbito: Estatal

Acoplamiento:

(B2B) D. ING. ESPECIALISTA Y PROYECTOS TI EMPRESAS
(B2B) D. PREVENTA Y PROVISION CLIENTE B2B
(ORTI) D. DIR. POSVENTA GGCC SECTORES,
(ORTI) D. POSVENTA GGCC. SUR-ESTE-NORTE Y ATENCION TECNICA EMPRESAS
(ORTI) D. OPERACIONES E I+M

Candidaturas: pertenecer a los siguientes puestos profesionales: Grupo II (que no estén ejerciendo funciones como Gestión de Proyectos, Gestión de Servicio o Ingeniería de Clientes), Grupo III, Grupo IV y Grupo V, no pudiendo estar inscrito en la carrera comercial.

A continuación, resumimos las características más importantes de ambas:

- **La fecha máxima para poder apuntarse en ambos casos es el 24 de noviembre.**
- Las personas seleccionadas, recibirán necesariamente una formación y **capacitación de 3 meses de carácter selectivo** en todas sus fases tanto intermedias como final. Adicionalmente, en el caso de Ingeniería de Clientes / Gestión de Proyectos y Gestión de servicios, pasada la formación, procederán a tener 6 meses de "training on the job", siendo en total el periodo **formativo de 9 meses.**
- A partir de la finalización de la formación de los primeros **3 meses** se reconocerán, **económicamente**, las funciones del puesto tipo al que se promociona (cambio a Grupo II) o las **gratificaciones** pertinentes en el caso de responsable de ventas; aplicándose el acuerdo de carrera comercial en el caso de que las personas ya estén adscritas a dicha carrera.
- En ambas convocatorias la actividad se realizará en el horario habitual de la unidad, aplicando **Smartwork y Plan de Compensación Flexible**. En el caso de realizar tareas de **Ingeniería de Cliente**, tras la superación del periodo formativo **completo de 9 meses se incorporará al PIC** (Plan de Incentivos Comerciales) según cartera de clientes (MEDIANA, GGCC, KEY) si resulta de aplicación.
- Las personas seleccionadas desarrollarán las funciones desde su localidad actual. Si conlleva traslado de localidad, siempre que el perfil/actividad lo justifican y requieren, el cambio efectivo solo se producirá en caso de superación de todo el periodo formativo, pudiéndose analizar por parte de la unidad la posibilidad de anticipar este cambio de localidad a partir de la superación de los 3 meses de formación.

- **La resolución está prevista para diciembre 2024 y el cambio de unidad para enero 2025**, consolidando el nuevo acoplamiento al finalizar el periodo formativo.

Desde **CCOO** valoramos positivamente las oportunidades de desarrollo **voluntarias** hacia el Front B2B, direcciones con unas cargas de trabajo muy elevadas y consideradas en algún caso como críticas que requieren de un plan a futuro determinado.

Sin embargo, **CCOO** rechaza la no inclusión en este proceso de la red de ventas dentro de carrera, así como a las personas trabajadoras que ya realizan las funciones de Grupo 2 ofertadas. Estos colectivos **vetados** vuelven a ver mermada su posibilidad de desarrollo profesional hacia otras áreas, y todo debido a una **falta de planificación de la empresa**. **CCOO** solicita que la empresa **rectifique** e **incluya** a estos colectivos y que acepte, en cualquier caso, las solicitudes de las personas que hayan presentado su **renuncia a carrera comercial**.

En el caso de las personas seleccionadas hacia Mediana Desarrollo, se activarán las salvaguardas correspondientes de carrera, pero pedimos una revisión de todas las áreas en las que pudiese haber impacto por este motivo.

En todas las direcciones de destino hay peticiones de cambio de acoplamiento hacia otras áreas. **CCOO** solicita que una vez que el refuerzo se ponga en marcha, se atiendan estas peticiones, cuestión demandada de manera reiterada por la plantilla.

CCOO solicita información sobre todas las fases del proceso formativo, así como el número de plazas ofertadas, analizando las peticiones de **traslados ordinarios** para evitar discriminaciones en esta materia. **CCOO** requiere que las personas trabajadoras que ya realizan las tareas de las convocatorias vean concedidas sus solicitudes de traslado previamente a la concesión de los solicitados en las candidaturas.

CCOO solicita información adicional sobre la aplicación **del plan de compensación flexible** a todo el colectivo del Front B2B.

CCOO reitera la necesidad de hacer **extensivo el PIC** para todo el colectivo de Ingeniería de Clientes con el fin de homogeneizar las condiciones laborales en el área.

Área de Comercial
Grupo de trabajo de Producto, Preventa y Provisión
CCOO Grupo Empresas Telefónica