

Madrid, 21 de junio de 2022

CCOO CONSIGUE

AVANCES EN COMERCIAL EMPRESAS

ELIMINACIÓN DEL OBJETIVO TI EN EL 2T

Y CAMBIOS EN EL ACUERDO DE CARRERA

Esta tarde y a petición de **CCOO** hemos mantenido una reunión con la Dirección comercial de Empresas, haciendo el foco en Alto Valor, Mediana Desarrollo, Mediana Digital y Canal Indirecto. Son varios meses los que llevamos demandando la necesidad de analizar la situación de la Dirección en general y de los segmentos en particular.

CCOO quiere conocer el dimensionamiento de la plantilla y de la actividad una vez pasados los procesos de PSI, además de los posibles cambios en el modelo que puedan darse a futuro con el uso de las nuevas formas y herramientas de trabajo.

En primera instancia, la Dirección de Empresas nos hace una exposición del negocio, del pasado, presente y futuro, enfocado hacia ir alcanzando ingresos con foco en productos en donde hay recorrido, debido en parte a los cambios en el consumo y las formas de comunicarse de las personas y las empresas. **Reconoce el esfuerzo y el compromiso de la red de ventas**, que han mantenido a Telefónica dentro de las cuotas de mercado. Telefónica debe convertirse en la empresa que pueda cubrir las necesidades de las comunicaciones de nuestros clientes, con formas de trabajo híbridas, en donde prime la confianza en las personas.

Son muchos los aspectos que **CCOO** ha trasladado a la empresa y no debemos dejar nada en el tintero:

- **Revisión y reajuste** del objetivo TI y del resto del PIC, ya que se ha hecho foco en los últimos meses en el Kit Digital y esto ha imposibilitado el cumplimiento del resto de las familias. El plazo de concesión de las subvenciones hace que sea necesaria la **eliminación del objetivo en el 2T y su posible disminución en períodos posteriores**.
- **Carrera comercial:** es necesaria la revisión del cumplimiento de los períodos para que NO se realice de manera trimestral. La naturaleza de la actividad comercial, así como la reasignación de carteras o la provisión de determinados productos obligan a que hagamos esa reflexión y modificación. De la misma manera que es necesario reducir el cumplimiento del 80% en TI.
- El diálogo social está impreso en el ADN de **CCOO** y por eso es necesario darle la máxima importancia al cumplimiento de los acuerdos. Hablamos del acuerdo de **Smart Work**, (sobre todo en la parte de Mediana Desarrollo), y del acuerdo de **Desconexión Digital**. Ser pioneros en nuevas modalidades de trabajo es ser **exigentes** en la aplicación de estas.

- Al hilo de este último punto recordamos que la adhesión a la **Jornada Flexible Bonificada** no debe tener ninguna repercusión negativa para las personas que se acojan a ella ni tampoco para sus compañeras y compañeros de equipo.
- La **carga de trabajo** es muy elevada, es necesario **reorganizar las carteras** añadiendo un punto de vista **geográfico**, las distancias a los puntos de venta o clientes van en aumento significativamente, ya no sólo de manera multiprovincial sino también entre Comunidades Autónomas.
Además, es necesario revisar determinadas casuísticas como las que nos encontramos en Administraciones Públicas en relación con la temporalidad o cantidad de las licitaciones, períodos de permanencia de los productos o expectativa de compra de una determinada cartera de clientes; así como de la naturaleza de cada territorio.
- Esta dispersión junto con el elevado precio del carburante nos lleva a solicitar de nuevo la revisión del **abono de kilometraje**, si bien directamente sobre el mismo o a través de otras fórmulas de compensación.
- **CCOO** reivindica que son necesarias unas herramientas que funcionen correctamente, que faciliten el trabajo diario y que eliminen **reportes** y procesos que puedan verse duplicados. Queremos poner el foco en **Mercurio** ya que las ventas tardan mucho más de lo esperado en aparecer, y por lo tanto el seguimiento de estas se complica **añadiendo una carga administrativa mayor**; es en este punto en donde retomamos la petición de establecer figuras de **apoyo administrativo** que además eviten incrementos de carteras en medio de períodos de cumplimiento, por diferentes casuísticas que se pudieran dar en los equipos.
- **Calidad**: necesitamos la involucración de todas las partes para llevar a cabo la reunión de Calidad y trasladar las casuísticas que, **objetivamente**, penalizan a la red de ventas en la consecución del objetivo.
- Nos inquieta que haya convocatorias que se queden desiertas, bien porque no haya personas que quieran cambiar hacia estas actividades, bien porque los **perfiles** no sean los que buscan las áreas. Hay recursos formativos para poner en valor el talento que hay en el **interno** potenciando el desarrollo de las personas; queremos analizar estas casuísticas para **buscar soluciones y plantear alternativas**; así como hacer foco en porqué estas áreas no son “atractivas” para la red de ventas. **CCOO** quiere que se planteen alternativas de cambio **fuera de carrera comercial** para aquellas personas que lo soliciten.
- Es la **Formación** uno de los pilares fundamentales para poder desarrollar la actividad, las convocatorias deben ajustarse al horario laboral de las personas eliminando las visualizaciones por grabación de los cursos lo máximo posible.
- Además de estas cuestiones, para el colectivo de **Canal Venta Indirecto**, **CCOO** solicita información con respecto al **modelo** de atención implantado en verano del año pasado y además pedimos a la Dirección que valore la posibilidad de ampliar a este colectivo las facilidades de **renting**.

La Dirección Comercial de Empresas retoma la palabra para presentarnos la reducción de Objetivo, eliminando la parte de TI del 2T y llevándola al 3T previsiblemente tal y como ha solicitado CCOO. Reconoce el foco que se ha hecho en TI y se abre a poder analizar el cumplimiento de todo el PIC.

Además, bajo demanda de **CCOO**, el cumplimiento de los períodos para las promociones no computará de manera trimestral. La empresa nos emplazará a una Comisión Interempresas de Áreas Comerciales en donde establecer la nueva norma.

Por otra parte dejan claro que apuestan por el crecimiento de las personas, en este y en otros temas, como el de las convocatorias desiertas que **CCOO** ha puesto encima de la mesa.

Apuestan por que disminuyan los reportes y se cumplan los acuerdos de **Smart Work y Desconexión Digital** y se potencie la formación. Consideran importante mantener la reunión de Calidad y revisarán el funcionamiento de **Mercurio**.

Por último **CCOO** reitera la importancia de mantener reuniones periódicas para trasladar las cuestiones de la red de venta en aras de construir entornos de trabajo saludables y donde las personas puedan desarrollarse personal y profesionalmente.

Área de Comercial
CCOO Grupo Empresas Telefónica