



MAYO - SRVs FFVV

5 de mayo 2025 **CCOO** Informa de la presentación de los SRVs de FFVV

Por causas ajenas a Telyco, o al menos eso nos dicen, nos han presentado el día 5 los modelos de SRV de los diferentes modalidades de negocio de FFVV. En general son continuistas presentado algunas novedades.

En esta reunión, **CCOO** ha solicitado que se nos informe de los aspiracionales de cobro, como se hacía antaño, ya que las personas comerciales nos indican una disminución de los importes a cobrar aún llegando al 100% de los objetivos. Situación que año a año se reproduce: aumentan los requerimientos y disminuyen los ingresos.

Los diferentes colectivos de FFVV deben tener aspiracionales similares y proporcionales al esfuerzo realizado

CCOO ha incidido en vuestras inquietudes con respecto a las carteras asignadas a cada comercial, con escasa rotación y, en ocasiones, con datos erróneos que impiden alcanzar mejores ventas. La empresa por su parte, nos indica que las carteras son revisadas por el operador.

También hemos insistido en la problemática de las repescas, que no deben llevar condicionantes (como por ejemplo, PE Captador) y hemos solicitado que se incrementen los importes. Las ventas a empresas requieren maduración y cuanto más grande es el negocio más puede demorarse la firma.

La empresa nos ha informado de una nueva dinamización en PE - PYMES. A priori suena bien, pues supone un extra de comisiones y esta basado en los resultados por equipos. Pero, es por cumplimientos de objetivos a los largo de determinadas fechas del mes.... Más de lo mismo: las ventas a empresas requieren cierta maduración, no vendemos bolígrafos precisamente.

Sobre las muestras en ISC de los modelos FARMER Y PYMES, que parece que no están llegando a los clientes, la Empresa nos indica que lo revisará.

CCOO TE ESCUCHA y hemos transmitido vuestra preocupación por un entorno laboral cada vez más exigente, con objetivos que crecen, con una presión por parte de los mandos cada vez mayor, mientras que las retribuciones no se incrementan a los mismos niveles: vender más, más carga de trabajo y menores recompensas. **URGE** repensar estos modelos por unos más motivadores y retributivos.

CONTACTANOS EN: td.ccoo.comisionesobreras@telefonica.com

El poder de cambiar las cosas