

Madrid, 7 de mayo de 2023

# CARRERA COMERCIAL 2023: EL MODELO FUNCIONA, PERO **CCOO** PIDE REVISAR LAS DIFERENCIAS ENTRE DIRECCIONES

Hoy se ha celebrado la 1ª reunión de la Comisión de Ordenación de Recursos en la que se han tratado dos temas:

- **Datos Empleo 2023**
- **Datos Carrera Comercial 2023**

## DATOS EMPLEO 2023

Cierre de datos Movilidad, Oportunidades internas y creación de Empleo del año 2023. El responsable del Área de Empleo nos facilita los datos del pasado año de las tres jurídicas: TdE, TME y TSol.

- **Movilidad geográfica:** durante el 2023 ha habido una movilidad voluntaria de 89 personas trabajadoras de dentro de convenio. A 86 de ellas se les ha concedido el traslado voluntario (3 en base a convocatorias por perfil).
- **Oportunidades/Vacantes Internas:** se han realizado 33 movimientos por oportunidades internas a lo largo del año, atendiendo a sus perfiles profesionales. 9 personas promocionan por Concurso de Méritos y 21 personas han podido cambiar de puesto de trabajo mediante Cambios Específicos de Acoplamiento y 3 por CET.
- **Creación de empleo:** en el Programa de Becas se han incorporado 156 personas en plantilla. En cuanto a contrataciones externas se han realizado 112.

Desde **CCOO** reclamamos a la empresa, la **concesión de un mayor número de traslados y cambios de acoplamiento de carácter voluntario**. Los acuerdos alcanzados en materia de flexibilidad organizativa y nuevas formas de trabajo han puesto de relieve la alta capacidad de la plantilla para desarrollar el trabajo a distancia, favoreciendo la deslocalización de actividades tal y como acordamos en el Plan Social por el Empleo y hemos visto en la última reunión de Ordenación de Tiempo de Trabajo.

Con respecto a las Oportunidades/Vacantes, **CCOO exige que los procesos de Concursos de Méritos multiprovinciales o provinciales** se amplíen al máximo de direcciones posibles, posibilitando el cambio de área de las personas interesadas.

**CCOO apuesta por el talento interno por lo que ve insuficientes los Concursos de Méritos planteados en 2023**, datos muy inferiores a 2022 y solicita un mayor esfuerzo en este sentido.

Respecto a la creación de empleo, **CCOO cree que la empresa puede hacer un mayor esfuerzo en dos sentidos:** primero, **en el número de personas que se incorporan en la empresa**, ya sea por cumplimiento de la Beca Talentum correspondiente o por convocatoria externa. Segundo, y aun valorando positivamente los pasos dados en la implantación territorial, **se debe seguir impulsando la descentralización de actividades en las incorporaciones**, ya que la mayoría de ellas aún se están realizando en Madrid.

La empresa nos ha presentado la actualización del Mapa de Actividad Nacional con un análisis transversal por provincias.

**CCOO cree importante la actualización de este documento y agradece a la empresa el trabajo realizado hasta el momento**, sin embargo, **considera totalmente insuficiente la información presentada por un motivo principal ya expresada anteriormente**. Desde **CCOO** entendemos que no contempla una proyección de actividades a futuro, algo clave en el proceso de digitalización que se está llevando a cabo en la compañía con la externalización e internalización de actividades.

Para **CCOO** es fundamental ampliar este trabajo en el menor tiempo posible, es necesario para la defensa de la empleabilidad en todas las provincias del Estado, incentivando el talento interno llevando a cabo la deslocalización de actividades que permiten las nuevas formas de trabajo según lo acordado en el Plan Social de Empleo.

## DATOS CARRERA COMERCIAL 2023

En una segunda parte de la reunión la empresa presenta los datos de promociones y reposicionamientos de carrera comercial. Los datos globales aportados son **23%** promociones, el **6%** reposicionamientos y el **71%** de permanencias en el nivel; en una red de ventas **de 1348 personas**.

Entrando en detalle:

		PROMOCIONES	REPOSICIONAMIENTOS	PERMANENCIA	TOTAL RDV	
CARRERA COMERCIAL 2024	B2B	VENTAS AGE	13	1	27	41
		VENTAS BANCA, OCIO, SEGUROS Y TURISMO	26	2	62	90
		VENTAS INDUSTRIA, SERVICIOS Y RETAIL	30	4	61	95
		TERRITORIAL NORTE	15	2	29	46
		GGCC Y APP ESTE	46	3	55	104
		TERRITORIAL CENTRO	32	4	65	101
		TERRITORIAL SUR	13	1	20	34
		DELEGADO CANARIAS	5	1	11	17
		PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	103	60	509	672
	BTC	VENTAS Y ATENCION CANALES ASISTIDOS	25		123	148
<b>TOTAL</b>		<b>308</b>	<b>78</b>	<b>962</b>	<b>1348</b>	

Un año más podemos avalar que el modelo de carrera basado en los automatismos y en donde la aplicación de **salvaguardas solicitadas por CCOO** vuelve a ser fundamental ya que de las 308 promociones, 182 se realizan con parámetros de cumplimiento entre el 100 y el 110 % con desempeño medio o alto y se evita la reposición de 92 personas. Es por ello por lo que, **en una lectura global de los datos, CCOO realiza una valoración positiva**, al volver a encontrarnos con más del triple de promociones que de reposicionamientos. Además, la no aplicación de la permanencia en el nivel ha **permitido que un 35% de los comerciales vuelvan a promocionar este año y que un 10% de las reposiciones recupere nivel**; con movimientos en todos los segmentos de venta.

El mayor número de promociones vuelve a concentrarse en la red de ventas de GGCC, **con 180 en total**; un 34% de su plantilla. Es aquí en donde puede observarse con más claridad esa diferencia entre las promociones y los reposicionamientos.

Sin embargo, **CCOO** destaca la diferencia con respecto a estos datos existentes en:

### 1. Pequeña y Mediana Empresa:

A **CCOO** le preocupa que la Dirección que tiene más personas dedicadas a la Red de Ventas tenga el menor porcentaje en promociones y el mayor en reposicionamientos; con una diferencia mayor en Mediana Desarrollo, en Venta Especialista y en Captación en donde, en esta última, no hay ninguna promoción.

El número de promociones también es más bajo en el Canal Telefónico Empresas con respecto a otras Direcciones.

En relación con estos datos, **CCOO** solicita se faciliten adicionalmente los datos por provincias para poder analizar si hay diferencias territoriales en la venta presencial, algo que ya ha sido demandado y comunicado por la plantilla.

**CCOO** lleva meses insistiendo en que los objetivos no están ajustados a la realidad del trabajo diario de la Red de Ventas, haciendo foco en esta Dirección y es por ello por lo que **CCOO** insiste en volver a solicitar que se realice el análisis necesario para realizar las correcciones oportunas que puedan revertir esta situación.

### 2. Ventas y Atención Canales Asistidos B2C:

Desde **CCOO** vemos un ligero descenso en las promociones con respecto a los dos ejercicios posteriores, con más énfasis en la parte de Canal Indirecto. Si bien es cierto que hasta ahora han sido de las más numerosas (en la Dirección en su totalidad), volvemos a insistir en que se analicen los casos necesarios y se establezca la posibilidad de promocionar con un cumplimiento trimestral y no mensual, tal y como se realiza el pago de los incentivos.

Además, en este canal es donde nos encontramos el mayor número de personas que tienen datos para promocionar pero que sin embargo no lo hacen por no tener un nivel mayor para ello (un 21% de la Red de Ventas total). Desde **CCOO** solicitamos la ampliación de todos los niveles y la eliminación en este segmento del nivel sin experturías; ya que además se ha eliminado la Atención al Cliente de Gran Público dentro de carrera comercial.

Es fundamental y prioritario que los Planes de Incentivos sean alcanzables, que nuestra Red de Ventas se sienta motivada y reconocida, con una carrera profesional justa. Asimismo, las herramientas deben funcionar correctamente y los PIC deben informarse en tiempo y forma. Debe de establecerse un mecanismo ágil y transparente en donde las reclamaciones de ventas puedan gestionarse fácilmente y en donde funcione la comunicación activa, que las Direcciones asuman y corrijan aquellos errores que pudieran darse a lo largo de todo el año. Es por ello por lo que pedimos un análisis no solo de cara al ejercicio pasado sino del primer y segundo trimestre, en donde hemos visto modificaciones en GGCC, Mediana, AALL...

**CCOO** pide que se revisen todas las casuísticas y reclamaciones que se puedan generar desde este momento en relación con los movimientos de carrera, **exprimiendo al máximo el Acuerdo en lo que se refiere a salvaguardas.**

**CCOO** solicita que se abra un espacio dentro de la Comisión Interempresas de Áreas Comerciales en donde poder **analizar las renunciaciones de carrera comercial por segmentos y direcciones** y establecer soluciones para estas situaciones; así como ampliar las salvaguardas, como puede ser un cambio de modelo.

**Los movimientos se verán reflejados en la nómina de mayo con efectividad de abril.**

Por último, **CCOO** solicita que se ejecuten las promociones a las personas que se han acogido al ERE; al ser un movimiento generado por la actividad desarrollada durante el año anterior.

Recordarte que tus delegadas y delegados de **CCOO** estamos a tu disposición para cualquier cuestión que necesites.

**Área de Negociación Colectiva**  
**Área de Comercial**  
**CCOO Grupo Empresas Telefónica**