



Se adelantan las rebajas en el SRV

2 de Diciembre de 2024

CCOO informa de la presentación de los SRVs de Tiendas, Task Force y FFVV de diciembre

CCOO pone en la balanza, por un lado el esfuerzo, empeño y dedicación de la plantilla de Telyco y en el otro lado de la balanza el SRV. Claramente el peso no es proporcional, no se está remunerando adecuadamente el esfuerzo, lo cual se traduce en desmotivación y desinterés. Una vez más, nos encontramos con un SRV lleno de obstáculos para ganar dinero. Y si se alcanza el objetivo, las bolsas de dinero de cada área comercial son muy heterogéneas. No hay equidad ni transparencia.

En CCOO demandamos un SRV a la altura de las circunstancias, que tenga en cuenta la situación de mercado para establecer los objetivos, no puede ser que cuando el operador va a subir las tarifas, el foco del SRV sea el valor + Que pidan ventas de dispositivos cuando falta stock + Que añadan condicionantes incluso temporales, como en FFVV que el objetivo se cierre el 22 diciembre en algunas palancas + Que los dispositivos gama baja no contabilizan para el objetivo = **REBAJAS EN LAS COMISIONES**.

Pedimos: que se tengan en cuenta las casuísticas de las distintas demarcaciones territoriales; que en los casos de ausencias en los equipos no se note un incremento de los objetivos para el personal que queda en activo. Reclamamos un SRV MOTIVADOR, donde el pago sea por unidad, sin condicionantes y que dé opción a conseguir comisiones aceptables.

Por ello, CCOO ha elevado un escrito a la Empresa reclamando la falta de Stock, tanto en tiendas como en envío logístico y en FFVV, **no se puede vender lo que no se tiene** y pedimos que se modulen los objetivos. Cada vez hay más restricciones y comisionan menos productos, pero las tareas y la presión comercial no disminuyen, si no que aumentan.

En nuestro escrito también ponemos el foco en la zona afectada por la DANA, **que parece que ya se está olvidando**, seguiremos demandando medidas especiales que garanticen el mantenimiento del poder adquisitivo en estos difíciles momentos.



CCOO reclama:

- **Cambiar el modelo de retribución;** el importe a cobrar no debería penalizar por la **duración de la jornada**. Es decir, a idénticas ventas se debería percibir la misma retribución, si lo que se quiere es premiar la excelencia y hubiera equidad. Pero al parecer, en Telyco esto no interesa.
- **Las concurrencias** de ventas. Cuando sean positivas al comercial deben contar en las comisiones del mes que se tramitaron, en cualquier caso en la opción más positiva para la persona comercial.
- **Un modelo lineal.** Que las bolsas de los rankings no mermen las comisiones ordinarias del SRV. Si son un extra, lo sean a todos los efectos.

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

El poder de cambiar las cosas