

CCOO informa SRV JULIO

30 de junio de 2022

Os informamos de la presentación realizada por la empresa de los diferentes SRV de las áreas comerciales.

Principal novedad: MAYOR SENCILLEZ 🖱️ basados, a nivel general, en el pago desde la primera unidad por palanca y con un extra por cumplimiento de objetivos, SIN CONDICIONANTES 🖱️. Se recoge parte de las demandas planteadas por **CCOO**. Sin embargo, al desconocer los objetivos asignados, así como los grados de consecución por parte de los comerciales, **nos es imposible realizar una valoración más completa y queda pendiente de ver su evolución**. Pero a priori pensamos que ES UN AVANCE.

A petición de **CCOO**, como ya os informamos este miércoles pasado, se solicitó los **criterios utilizados para la asignación de los objetivos** de cada área y centros de trabajo. La empresa nos ha respondido informándonos que los criterios dependen de tres factores: histórico de ventas; clientes atendidos; recursos del personal, de tal manera que a través de método matemático se asignan unos objetivos dentro de unos márgenes por persona comercial.

CCOO considera que, hasta la fecha, **la asignación de objetivos estaba en valores muy altos, lo que desmotivaba y lastraba la consecución de unas comisiones que permitan amortiguar la pérdida de poder adquisitivo que la alta inflación nos está provocando**.

Desde **CCOO**, seguimos solicitando un esfuerzo adicional en la adjudicación de los objetivos **y en aumentar el valor de inicio de las unidades de las diferentes palancas**.

PRINCIPALES NOVEDADES:

TIENDAS Modelo sencillo y casi sin condicionantes tal y como **CCOO** venimos demandado:

- Pago por unidad de las principales palancas, con importes crecientes según cumplimiento del objetivo al 80% o al 100%.
- Un incentivo extra mensual por la consecución del 100% del objetivo de determinadas palancas para todas las personas comerciales que lo consigan.
- Calidad: pago por cliente fans, desde el primero. SE SUPRIME EL CONDICIONANTE DE NO TENER INSATISFECHOS 🖱️.

Desde CCOO valoraríamos un incremento del valor de las unidades y un ajuste más realista en la adjudicación de objetivos.

FFVV (GEVICO BÁSICO Y PLUS; INSIDE SALES HUNTER Y FARMER; MEDIANA EMPRESAS)

Modelo sencillo, con pago por unidad y cumplimiento de objetivo, basado en las mismas palancas de meses anteriores, con el pago por gestión mínima en los mismos criterios del mes anterior.

MAYOR SENCILLEZ 🗳️ con pago por unidad y cumplimiento de objetivos, basado en las mismas palancas de meses anteriores, con el pago por gestión mínima en los mismos criterios del mes anterior.

Se atiende una reclamación de CCOO de otros años, se establece una REPESCA 🗳️ para este trimestre estival (julio, agosto y septiembre), basada en la consecución de objetivos al 80% y al 100%, en las diferentes palancas que componen los SRV arriba descritos para amortiguar los posibles descensos en ventas que el colectivo de empresas pueda sufrir debido a la época estival. Este pago se realizará a la finalización del mes de septiembre.

Continua el proceso de Agente digitalizador, con un pago por fondos europeos facturados y una REPESCA SEMESTRAL de abril a septiembre, que permite cobrar a partir del 70% de consecución de los objetivos, que afectara a todos los colectivos excepto al colectivo de Mediana Empresa.

CCOO ha preguntado por la siguiente remesa de fondos europeos destinados a la digitalización de las Pymes que cuenten con una plantilla de entre 3 y 9 personas trabajadoras, respondiendo la empresa que está a la espera de una próxima notificación oficial de lanzamiento que se comunicará oportunamente.

CCOO valora inicialmente, a la espera de las asignaciones de objetivos y vuestras valoraciones, de manera positiva los cambios introducidos.

TASK FORCE FOCO BAF

- Desaparece el modelo de pago por Alarma MPA. Modelo similar al de comercial de Tiendas. Se aceleran los importes en su cobro según la consecución de los objetivos.
- Extra incentivo por la consecución del 125% del objetivo y del 150% del mismo en 125 euros y 150 euros respectivamente.

CCOO tiene especial preocupación por los ingresos por ventas de este colectivo, por la naturaleza del trabajo y es por ello que solicita a la empresa una especial sensibilidad en la adjudicación de objetivos y en incrementar el valor por unidad.

TELETRABAJO Modelo sencillo, de pago por unidad, basado en las palancas de BAF; Alarmas MPA; entrega de dispositivos y lotes de 5 captas móviles.

Aumentan los pagos con la consecución de una efectividad del 13% y con la consecución de 35 BAF que suponen el pago de 100 euros adicionales.

CCOO considera que este colectivo puede sufrir por la estacionalidad estival del mes de julio, una mayor dificultad en la consecución de sus objetivos, por lo que espera que los mismos sean ajustados a este periodo veraniego.

NUEVOS NEGOCIOS (Personal de Tiendas adscrito al proyecto de venta de Seguros de Hogar) Modelo sencillo, basado en el cumplimiento de objetivos y con un incentivo adicional sin límite de comerciales que puedan alcanzarlo, basado en la consecución de, 4; 8; 12: Seguros de Hogar y pagos adicionales de 100, 300 y 600 euros respectivamente.

CCOO considera que este colectivo focalizado en los nuevos focos de comercialización de productos, no deban ver mermados sus ingresos medios con respecto a otros colectivos. Y por ello pide a la empresa una vigilancia especial en este sentido.

CCOO ha reclamado a nivel general la actual situación en relación a una inflación disparada que tiene previsto cerrar al 10,2% en este mes de junio, es por ello que este sindicato quiere pedir una especial sensibilización a la empresa en materia de asignación de objetivos y aumentar los valores de pago por unidad, además **continúa reclamando el aumento de Kilometraje para todos los colectivos de la empresa.**

Y, como siempre, podéis colaborar enviándonos vuestras opiniones por correo ->
td.ccoo.comisionesobreras@telefonica.com

¡Con **CCOO** TU GANAS! ¡Afíliate!

Seguiremos informando
CCOO - TELYCO