

Madrid, 22 de mayo de 2025

## CARRERA COMERCIAL 2024

En el día de ayer se ha celebrado la 4ª reunión de la Comisión de Ordenación de Recursos donde se han presentado datos de la Consecución del complemento por Venta Estratégica (Bono TI) y Carrera Comercial del año 2024.

### ➤ Consecución Complemento Venta Estratégica:

La empresa a través del Área nos facilita los siguientes datos del año 2024:

- En el año 2024 se han adjudicado 305 Bonos TI, estos fueron cobrados en la nómina de abril.
- El reparto entre los segmentos fue de 186 para GGCC y 119 para ME.

A continuación, os detallamos dicho reparto para GGCC

TRAMO VENTA TI	IMPORTE BONO TI	Nº COMERCIALES por SECTOR - TERRITORIO								TOTAL
		AGE Y DEFENSA	BOS	ISR	CENTRO	NORTE	ESTE	SUR	CANARIAS	
50.000€ - 175.000€	1.000 €	0	0	0	0	0	0	0	0	0
175.001€ - 300.000€	2.000 €	0	0	0	0	0	0	0	0	0
300.001€ - 900.000€	3.000 €	0	0	0	8	1	2	0	0	11
901.000€ - 3.000.000€	3.500 €	6	9	8	17	9	22	4	1	76
3.000.001€ - 5.000.000€	4.000 €	1	7	7	3	4	1	0	0	23
> 5.000.000€	5.500 €	15	9	12	17	5	16	2	0	76
<b>Nº Comerciales Bono TI</b>		<b>22</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>45</b>	<b>19</b>	<b>41</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>186</b>
<b>% Comerciales Bono TI</b>		<b>50%</b>	<b>29%</b>	<b>25%</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>	<b>38%</b>	<b>15%</b>	<b>5%</b>	<b>33%</b>

Y para el segmento de ME:

TRAMO VENTA TI	IMPORTE BONO TI	Nº COMERCIALES por TIPOLOGÍA			TOTAL
		Mediana Alto Valor	Mediana Desarrollo	Especialistas TI	
50.000€ - 175.000€	1.000 €	0	4	0	4
175.001€ - 300.000€	2.000 €	0	26	0	26
300.001€ - 900.000€	3.000 €	8	25	2	35
901.000€ - 3.000.000€	3.500 €	38	4	8	50
3.000.001€ - 5.000.000€	4.000 €	1	0	1	2
> 5.000.000€	5.500 €	0	0	2	2
<b>Nº Comerciales Bono TI</b>		<b>47</b>	<b>59</b>	<b>13</b>	<b>119</b>
<b>% Comerciales Bono TI</b>		<b>29%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>26%</b>

Desde **CCOO** observamos que existe una mayor consecución del bono en GGCC respecto a ME, no alcanzando en ningún caso el 50% del público objetivo de ambas direcciones, por lo que insistimos en que **es necesario acometer una revisión y cambios en las condiciones para acceder al cobro del bono.**

**CCOO** valora de forma positiva este complemento de venta estratégico firmado en acuerdo de carrera comercial, si bien consideramos que debe adaptarse para que un mayor porcentaje de la red de ventas alcance su consecución. Desde **CCOO** queremos felicitar a la plantilla que ha logrado alcanzar este objetivo.

➤ **Carrera Comercial:**

La empresa nos indica al comienzo de la sesión que faltan los datos de Pequeña Empresa.

Los resultados facilitados de las Promociones y Reposicionamientos de nivel en la Carrera Comercial del año 2024 son los siguientes:

De una plantilla de 1.139 personas trabajadoras se han dado:

- **282 promociones**, lo que representa un 25 % de la plantilla.
- **44 reposiciones**, siendo un 4% de la plantilla y el resto el 71% de integrantes de la red de ventas permanece en el mismo nivel.

Por Segmentos y Direcciones queda de la siguiente manera:

		Permanencia	Promoción	Reposición	Total
B2B	VENTAS AGE, DEFENSA Y SEGURIDAD	27	12		39
	VENTAS BANCA, SEGUROS, OCIO Y TURISMO	58	35	7	100
	VENTAS INDUSTRIA, SERVICIOS Y RETAIL	77	26	5	108
	TERRITORIAL NORTE	33	11	1	45
	GGCC Y AAPP ESTE	65	32	2	99
	TERRITORIAL CENTRO	69	25	5	99
	TERRITORIAL SUR	29	7	2	38
	DELEGADO CANARIAS	12	2	3	17
	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*	374	119	18	511
B2C	VENTAS Y ATENCION CANALES ASISTIDOS	69	13	1	83
		<b>813</b>	<b>282</b>	<b>44</b>	<b>1139</b>

  

*detalle de Mediana				
	PERMANENCIA	PROMOCION	REPOSICION	Total
Ger. VENTA ESPECIALISTA PYMES	23	19	3	45
Dir. MARKETING PYMES (Ventas Captación)	19	9	2	30
Dir. VENTAS MEDIANA ALTO VALOR	125	35	9	169
Dir. VENTAS MEDIANA EMPRESA				
DESARROLLO	178	52	4	234
Dir. VENTAS CANAL INDIRECTO PE	29	4		33
	<b>374</b>	<b>119</b>	<b>18</b>	

Desde **CCOO** haciendo una lectura general de los datos facilitados, realizamos una **valoración positiva del modelo negociado en carrera comercial** dado que encontramos una ratio de más de 6 promociones por cada 1 reposicionamiento.

Destacamos que el mayor número de promociones vuelve a concentrarse en la red de ventas de GGCC con 150 promociones, lo que significa que más de un 53% de las promociones son de este segmento, siendo su peso algo más del 48% de la plantilla.

Desde **CCOO** solicitamos a la empresa que para todos los segmentos articule los mecanismos adecuados para mejorar su consecución de los objetivos adaptándolos a la realidad de las diferentes carteras y aumentando la promoción de la plantilla de la red de ventas.

Un año más podemos avalar que el modelo de carrera basado en datos objetivos de ventas y automatismos nos asegura las promociones y también la aplicación de **salvaguardas solicitadas por CCOO**, ello resulta fundamental tanto en las reposiciones como en las promociones.

- **En las reposiciones:** de 128 integrantes de la red de ventas que obtuvieron un resultado por debajo del 70% se les aplica las salvaguardas y cautelas con lo que finalmente reposicionan 38 personas y en el caso de una consecución entre el 70-80%, de 43 personas afectadas, gracias a estas cautelas y desempeños medio o alto se evita la reposición, con lo que finalmente reposicionan 6 personas.

Comerciales susceptibles de reposicionar	<70			70>80				TOTAL REPOSICIONES
	RV	CAU	REPOSICIONES	RV	CAU	DES	REPOSICIONES	
VENTAS AGE, DEFENSA Y SEGURIDAD	1	1						
VENTAS BANCA, SEGUROS, OCIO Y TURISMO	16	9	7					7
VENTAS INDUSTRIA, SERVICIOS Y RETAIL	15	11	4	3	2		1	5
TERRITORIAL NORTE	2	1	1					1
GGCC Y AAPP ESTE	5	3	2	1	1			3
TERRITORIAL CENTRO	13	9	4	3	1	1	1	5
TERRITORIAL SUR	1	1		5	2	1	2	2
DELEGADO CANARIAS	8	5	3					3
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	66	50	16	31	20	9	2	18
VENTAS Y ATENCION CANALES ASISTIDOS	1		1					1
	<b>128</b>	<b>90</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>26</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>44</b>

- **En las promociones:** consiguen promocionar 127 de 153 personas cuya consecución fue =>100% y el <110% del objetivo, gracias a la aplicación de la valoración del desempeño. Desde CCOO trabajamos para que se considere siempre de manera positiva y sea un elemento motivador.

**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 nuevamente 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** estableciendo soluciones para estas situaciones.

**CCOO** insiste en la **publicación de los objetivos en tiempo y forma**, así como el mantenimiento de lo publicado sin realizar cambios a mitad o final de cada periodo.

**Los movimientos presentados por la empresa se verán reflejados en la nómina de mayo con efectividad del 1 de abril.** Recordamos a la empresa que deberán incluir al colectivo de PE lo antes posible.

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

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