Acción Sindical

PRESENTACION SRV PRIMERA QUINCENA DE JULIO COMERCIAL PUNTO DE VENTA, 1004 Y FFVV

Comunicado

Estimados y estimadas compañeras. En el día de ayer, mantuvimos con la empresa una reunión para la presentación del SRV correspondiente a la primera quincena de julio tanto del personal comercial punto de venta, atención 1004, como las y los compañeros de FFVV.

Sin embargo, y como viene siendo la tónica general, siguen sin presentarnos en tiempo y forma el SRV del personal Task Force y PTC, aludiendo a que aún no está listo. Estas personas comienzan el mes sin saber su Sistema de Retribución Variable.

En líneas generales, son SRV donde la **venta de alarmas** es la base fundamental para cobrar un SRV digno. Cierto es que no es un condicionante pero sí un **acelerador** para que nuestras comisiones sean medianamente presentables.
Pasamos a analizar cada SRV:

Comercial punto de venta

- Los **ejes centrales** del mes son la venta de **altas BAF de alto y medio valor y la venta de alarmas.**
- En altas BAF, se incentiva en mayor medida las de alto y medio valor, y su unitario se incrementa conforme vamos alcanzando el objetivo. Eso sí, si se venda una alarmas o más multiplicas los unitarios por **3.**
- Las alarmas de por sí, están incentivadas tanto por su venta como por su señalización. Además si la venta es vía telefónica, es un extra más.
- En el caso de los terminales y de las repos ocurre lo mismo que en las BAF, es decir el unitario es mayor si se consigue la venta de alarmas.
- En el apartado de calidad, el unitario es mayor si se tiene 0 insatisfechos, y el valor por cliente fan es mayor si el número de QR por PMJ es superior a 20.
- Incluyen apartado de todo suma donde se incentiva la venta de captaciones móviles, suscripciones, prepagos, traslados, Movistar Home, Router Smart Wifi y Movistar Car.

Desde **UGT** no entendemos como el poder conseguir un SRV digno esté condicionado por la venta de alarmas, un P/S que no es algo a priori relacionado con un portfolio de productos de telecos.

130 UGT
130 años de UGT
Cumplimos!
Desde 1888, tu fuerza sindical

Comunicado

Estamos a expensas de la venta de un producto totalmente nuevo y al que aùn no estamos hechos y hechas para poder llegar a cobrar unas comisiones dignas con la complicación añadida de que está condicionado a que el cliente tenga BAF. Muchas personas contratan alarmas en segundas residencias, donde no suelen tener internet contratado, y eso son ventas que finalmente las realiza Prosegur pero nosotros y nosotras no comisionamos nada.

Por otro lado, seguimos, al igual que informamos en el anterior comunicado, sin ver bien que se condicione la calidad a la descarga de códigos QR ya que esta iniciativa incrementa la probabilidad de manipular terminales, y **pese a no estar en estado de alarma, el virus sigue entre nosotros y nosotras.**

Atención 1004

- Al igual que en comercial punto de venta, todos los productos que se venden en el portfolio están sus unitarios acelerados en función de la venta de alarmas.
- También siguen incentivando las alarmas por unidad al igual que en el de comercial punto de venta.
- En este caso en sustitución de la venta de terminales, al igual que en el mes anterior, incentivan las captaciones móviles, en mayor medida
- En el bloque de calidad, pagan por hacer 20 llamadas diarias y por otro lado por clientes fan y por tener menos de un 12% de insatisfechos.

Desde **UGT** seguimos insistiendo al igual que el mes anterior, en que la **venta de alarmas** por parte del personal de **atención telefónica** sigue siendo un **handicap** y no entendemos que siendo algo tan complejo de vender por teléfono, como acelerador sea menos para estos compañeros y compañeras respecto al personal de comercial punto de venta.
Mientras que las BAF de comercial punto de venta se aceleran por 3 si se vende una alarma, aquí a lo máxima que optan es a acelerar por 2. No nos parece justo que, a sabiendas que la venta de alarmas por teléfono es más complicada, aceleren menos los unitarios.

Por otro lado, esperamos que el incentivar el número de llamadas diarias por comercial, no sea de nuevo, motivo para **ejercer más presión hacia los y las comerciales de atención telefónica 1004**.

Comunicado

FFVV

El SRV de los compañeros de Venta directa, siguen la estela del resto de compañeros, poniendo este en el centro **la venta de alarmas** como llave, a estos compañeros además se les añade el producto estrella en su canal que son los MFE. Se implanta un proyecto de certificación denominado Proyecto Voca. En el que los compañeros deberán de realizar unos cursos semanales, superar un test y realizar unas llamadas asignadas, dicha certificación se realizara semanalmente.

- Semana 1, del 22-28 de junio.
- Semana 2, del 29 jun al 5 de jul.
- Semana 3, del 6 al 12 de Julio.
- Semana 4, del 13 al 19 de julio
- Semana 5 y última que ira desde el 20 al 26 de julio.

  - Los objetivos de este canal, sigue con los productos clave, los TI y la microinformática, teniendo objetivos unitarios que llegadas a unas unidades concretas tienen un multiplicador permitiendo percibir más dinero en esas familias.
  - En la misma línea sigue los objetivos del negocio móvil y los TMA, se comisiona desde la primera unidad y llegados a unas unidades fijadas se multiplican las mismas.
  - También se pone foco en los clientes Fans pagando cantidades por tener un porcentaje de insatisfechos inferior al 10% y otra cantidad por igualar o superar dicho porcentaje de insatifechos.

Desde **UGT**, **queremos hacer saber a los compañeros de FFVV**, que en el día de ayer se le traslado a la empresa todos los problemas que nos habíais hecho llegar con la implantación de la competición de Moto GP, que la semana pasada se puso en marcha.
Informamos a la empresa que el inicio de esa competición, dejaba a este colectivo en un limbo, los compañeros desconocían por completo cual era el objetivo real que tenía que realizar.
El presentado por la empresa el día 15, o el que se había presentado como objetivos por equipos de dicha acción.
Esta competición ha hecho aumentar la presión y el estrés ejercidos por las managers y jefes de ventas. Realizando multis por no llegar a los objetivos diarios, informes diarios de las acciones realizadas y un sinfín de trabajo añadido, que lo único que consigue es desmotivar y generar crispación entre este colectivo.
Para sorpresa nuestra, la empresa desconocía por completo, lo que le estábamos trasladando,

Comunicado

recogió toda la información que teníamos al respecto, y nos emplazó a otra reunión esta semana para aclararnos este tema.

Por otra parte, queda aclarar la nueva definición de actividad que ha presentado la empresa a este colectivo, ya que tenemos serías dudas si no se trata de una modificación sustancial de las condiciones laborales, ya que su labor y su definición en Grupos Profesionales, tal y como se recoge en nuestro convenio: "**En este Grupo Profesional se engloban los puestos de trabajo del personal que presta servicios atendiendo a clientes fuera de un punto de venta".** Este nuevo modelo comercial pretende cambiar la visita presencial por telemarketing. Lo trataremos con la empresa ya que no fuimos invitados a la presentación y creemos necesaria una revisión en profundidad antes de pronunciarnos al respecto.

UGT, insta a la empresa que rebaje la presión comercial que en estas últimas semanas se ha multiplicado exponencialmente según avanza la desescalada y la "nueva normalidad".Queremos recordar a la empresa que aún faltan por realizar las evaluaciones de riesgos laborales en los territorios.

Desde **UGT** seguimos insistiendo en que no caiga en el olvido la gratificación especial para los y las compañeras del SAV y SAI. Estas personas dieron el 1000x1000 durante el estado de alarma y no se han visto gratificados. **De agradecimiento no comen las personas.**

Finalmente hemos recordado a la Empresa que seguimos esperando que se nos facilite los datos del porcentaje que supuso durante los meses de marzo, abril y mayo la media de comisiones en el SRV del personal.

Seguiremos informando.