Acción Sindical

Comunicado

SRV ABRIL SEGUNDA QUINCENA

Buenas días compañeros y compañeras. En el día de hoy la Empresa nos ha reunido para presentarnos la segunda parte del SRV del mes de Abril (del 12 al 30) para los y las comerciales de comercial punto de venta, PTC, Task Force, 1004, emisión y WhatsApp. Adjuntamos nuestras valoraciones:

Comercial punto de venta

En cuanto al bloque de calidad, siguen como en la primera parte de este mes, no hay modificaciones. Desde **UGT** seguimos insistiendo en lo injusto que es el pedir el 100% de clientes identificados, cuando en muchas ocasiones por fallo del sistema, aun poniendo incidencia, se adjunta la documentación y aún así al día siguiente salta el cerdito, impidiendo el cobro de dicha comisión. **Se solicita la revisión de esta incongruencia.**

En cuanto al bloque de objetivos, **UGT** valora positivamente que en esta segunda parte, se retribuya cada unidad de lo vendido y que **no** se agrupen por **lotes**.

Hemos trasladado vuestra pregunta de por qué hasta ayer no habían subido objetivos a lo que la empresa nos ha contestado que, al ser la primera parte del mes de abril por lotes, no era necesario. Nos informan que en el día de hoy subirán los objetivos.

En esta segunda parte del mes, la cita previa y el uso del Qenda va a ser muy importante para regular el flujo de clientes. Es más, el cumplir con el objetivo de cita previa multiplicará las comisiones de la venta de BAF.

Con referencia al lanzamiento del nuevo fusión con terminal, **UGT** ha preguntado a la Empresa, si la venta del terminal es o no obligatoria en la nueva oferta, ya que disponemos de información contradictoria; nos responden que sí. A la pregunta de lo que ocurriría en caso de que la o el cliente no quiera el terminal que va con las nuevas fusiones, la Empresa nos contesta que sí que nos contará como venta aunque el cliente no se lo lleve.

Para la **venta de terminales con seguro móvil**, la diferencia de venderlo o no con este servicio, es un incremento del **240% de la comisión a percibir si se vende con el seguro. Los compañeros y compañeras de ECI, no pueden optar, su incremento es solo del 120%,** a todas luces una cuantía muy inferior. Desde **UGT** consideramos que pese a esta alternativa para los ECIs sigue siendo una retribución discriminatoria.

Para la venta de terminales estrella, la venta de algunos modelos conjuntamente con la oferta fusión, tendrán un incremento de comisión.

Comunicado

UGT valorará esta oferta una vez se tengan mas datos sobre el flujo de clientes que se atiendan en los puntos de venta, pero hemos puesto sobre la mesa, que la previsión de tener mas flujo de clientes no aumente de una forma desmedida las unidades a vender por cada uno de nuestros compañeros y compañeras, ya que eso desmotivaría a la plantilla.
Seguimos insistiendo en que usar la alarma como condicionante o multiplicador (como le llama la Empresa) para alcanzar mayores comisiones en la ventas de BAF, sigue dejando a muchas personas con comisiones muy mediocres.

PTC y Task Force

Con respecto a los compañeros y compañeras de PTC y Task Force, la política de objetivos esta bastante alineada con lo que hemos trasladado de los y las comerciales de punto de venta, teniendo por nuestra parte las mismas reticencias.

Teletrabajo, 1004 y WhatsApp

Para las y los compañeras de este servicio se les comisionará más las ventas de valor. Al igual que se sigue con una política de clientes Fans e insatisfechos que se retribuye de forma individualizada.

Para el Dpto. de WhatsApp, si el nivel del servicio alcanza el 90% se les incentiva con una comisión adicional.

Recordamos que el cumplimiento de los contactos útiles, más las alarmas y las efectividad de las llamadas en BAF el objetivo en estas palancas es mensual.

FFVV

Desde **UGT** hemos hecho llegar a la Empresa un escrito, por el descontento generalizado del personal de este canal, por el aumento desmedido de los objetivos en este mes y la disminución de la retribución por la consecución de estos.

A todas luces, nos encontramos con un SRV desmotivador, ya sea por la cuantía en las unidades solicitadas, como asimismo por la comisión pagada por realizar el objetivo.

Como siempres cualquier duda o consulta, así como sugerencia estamos a vuestra disposición.