Acción Sindical

Comunicado

VALORACIÓN SRV MES DE SEPTIEMBRE

Buenas a todos y todas.

En el día de hoy, la Empresa nos ha presentado los SRV de todos los colectivos de comerciales. Retomamos de nuevo, una vez pasado Agosto, un SRV mensual. Aquí van nuestras valoraciones:

Sirva de tónica general, y como reivindicación de este sindicato y para todos los SRV, que nos sería más fácil valorarlos si se nos **informase** también **de los objetivos** que van a poner. Que algunas palancas puedan parecernos decentes, va a depender del porcentaje de objetivos: el que sea motivador o frustrante. **Si me pagas una BAF a 16 euros pero para ello he de hacer 30, ¿de qué me sirve a mí?**

En **Comercial punto de venta** la tónica es muy parecida a meses anteriores. El SRV consta de paquetes semanales, calidad, importes por consecución de objetivos y terminales.

Desde **UGT seguimos denunciando los paquetes cerrados**. **Desincentivan al personal** debido a que muy **pocos y pocas comerciales**, ni siquiera el 10% de la plantilla, **puede acceder a los retos** semanales. **Tenemos el claro ejemplo de desmotivación en el reto de finales de mes: el 444**.

Sabemos que el SRV está alineado con los objetivos comerciales que marca Telefónica y que en la constante de la ecuación entra el incentivar al comercial. Está claro que si solo incentivas a un pequeño porcentaje, tu reto será más difícil de alcanzar. ¿No se dan cuenta de la importancia de un comercial satisfecho o satisfecha de cara a la consecución de los objetivos? **Queremos un SRV donde la amplia mayoría cobre sueldos decentes. Sigue siendo salario.**

Por otra parte, desde **UGT** hemos pedido a la Empresa que nos informe del porcentaje de personas que consiguen los retos que se lanzan adicionalmente.

En cuanto al **SRV de Task Force y PTC** sigue la misma dinámica de meses anteriores. No aparece la alarma como condicionante y pasamos a cobrar por tres tramos de cumplimiento. También aparecen los paquetes cerrados.

Los compañeros y compañeras de **Emisión, Whatsapp y Leads COL** siguen teniendo el mismo patrón de SRV que meses anteriores y como tal sus problemas del mes de julio y agosto siguen estando encima de la mesa.

En cuanto a los **SRV de FFVV, es decir, Gevico Plus y Básico, Mediana, Inside Sales Farmer y Hunter** pensamos que la forma de retribuir está bien. Pero, como hemos comentado al principio del comunicado, todo está **supeditado** a los **objetivos** que pongan este mes.

Gracias a todos y todas por haber aportado vuestras sugerencias y quejas.

Os seguiremos informando