UGT Comunicado

VALORACIÓN DEL SRV DE NOVIEMBRE TELYCO

Buenos días a todas y todos, el pasado viernes día 28 de octubre, la empresa se reunió con **UGT** para presentarnos el SRV de noviembre, en los diferentes segmentos: Tiendas, Telemarketing, Task Force, FF.VV, etc...
Esta es nuestra valoración:

Tiendas y Telemarketing

UGT, cree que el esfuerzo y la presión que soportan los comerciales para conseguir cobrar las comisiones, no se ven reconocidos suficientemente en el SRV. Las cantidades que dota la empresa, sobre todo en el segmento de tiendas, son escasas, desmotivantes y en muchos casos inalcanzables.

UGT, aprecia cómo se han **reducido las cantidades asignadas a la venta de alarmas,** palanca estratégica, poniendo como llave ahora, la venta de Movistar Salud para acceder al cobro de mayores comisiones. La empresa también ha **reducido, significativamente,** la **cantidad** que paga este mes, **por la calidad**, argumentando que hay un proceso de transición del sistema de valoración de las encuestas de los clientes. Se repite el sistema de gaming de T.Teams, con la misma estructura del mes anterior, pagar a los 15 comerciales de cada jefatura que más vendan, y ponen como llave para acceder, la venta de una alarma. Ya comentamos el mes anterior que **UGT** aboga por un **sistema más distributivo de comisiones,** donde todo el mundo pueda acceder a las mismas.

UGT piensa que para que el SRV cumpla su función motivadora y activadora de las ventas, debería poder garantizar el acceso de toda la plantilla a unas comisiones mínimas y dignas. En este sentido **UGT** ha vuelto a reclamar a la empresa, que nos proporcione información más detallada sobre el pago de comisiones a los y las comerciales de Telyco, puesto que la información que nos han transmitido los compañeros y compañeras, es que cada vez se cobra menos, siendo esta, una opinión generalizada. La empresa ha quedado en reunirse con nosotros próximamente y facilitarnos dicha información para poder valorarla.

UGT considera que no se está trasladando bien la información respecto al cobro de la comisión del sevicio de Movistar Salud, y ha preguntado a la empresa si es necesario, que el cliente solicite una cita previa para comisionamiento del mismo. La empresa ha respondido, que sólo es requisito su registro y activación en los sistemas. **Quede claro. En ningún caso será necesario la cita previa del cliente.**

UGT también ha trasladado a la empresa la **quejas de los comerciales, sobre incidencias, recurrentes, sobre el pago final de las comisiones,** las diferencias en la calculadora. La empresa dice que no hay un problema general y si que puede haber problemas puntuales de determinadas palancas y de apreciación por parte de los y las comerciales de Telyco. Añade que todas las reclamaciones son tratadas, recalculando todo el SRV de los comerciales afectados. Hay una prioridad, y es que se tratan antes las que afectan a un colectivo mayor.

UGT ha solicitado a la empresa, y esta ha tomado nota, que se explique nuevamente a la plantila el cálculo del precierre y el cierre de la calculadora de comisiones y **que se agilice la gestión de las reclamaciones, puesto que algunas comisiones se regularizan con meses de retraso.**

SRV de Task Force: Según su distribución geográfica se dividen en dos focos de objetivos: alarmas y Baf, la estructura es la misma que el SRV de meses anteriores, casi siempre inalcanzable y desmotivadora. Instamos a la empresa a que deje de solicitar previsiones por adelantado a este colectivo.

SRV de FFVV, Gevico Plus y Básico, Mediana, Inside Sales Farmer y Hunter,

- Hemos informado que nos parecen excesivas 12 muestras para una media de 50/60 encuestas enviadas a los clientes, cuando en meses anteriores se nos informó que el envío de muestras eran 110/120 y 12 se veían conforme.

- Una vez se ha aclarado que las muestras enviadas eran la mitad, se deberían rebajar este ITEM para no perjudicar al comercial que tiene buena nota y un porcentaje de encuestas adecuadas en función de los envíos.

- Los triples están pensados para ventas y cierres rápidos, reiteramos a la empresa que en FFVV, la ventas requieren mucha maduración y no se pueden apremiar al cliente. Las prisas ahuyentan las ventas

- Sobre la grabación en SALES4 de la DIGITALIZACION, hemos solicitado a la empresa que nos informe sobre la operativa que hay que seguir, para que estas grabaciones se comisionen si se produce la venta.

- Necesitamos que se informe del archivo de objetivos (EXCEL) lo antes posible para una mejor planificación del mes, puesto que la empresa es la primera que nos exige una grabación planificada en TES con semana vista.

- Preguntamos a la empresa que aclare para grabar las reclamaciones del SRV si cuénta la fecha de grabación del HECO o la fecha de grabación en VT/HERMES: se están rechazando reclamaciones del SRV por grabar ventas de diferentes meses, pero tramitadas/lanzadas en el mismo mes.

Gracias por las aportaciones que todos meses nos hacéis llegar.