UGT Comunicado

PRESENTACION SRV DICIEMBRE

Madrid 30 de noviembre 2021

Compañeras y compañeros de Telyco. En el día ayer, la Empresa se reunió con los y las representantes de los trabajadores y trabajadoras de Telyco para presentarnos la estructura del SRV para diciembre y para los distintos canales: tiendas, telemarketing, Task Force, FF.VV, etc...

Antes de entrar en valoración del SRV de los diferentes canales comerciales, **UGT** ha interpelado a la Empresa por lo siguiente:

> Este **mes** tiene **menos días laborales hábiles**, por fiestas y vacaciones y **los objetivos de los y las comerciales de Telyco**, se deben **ajustar a estas circunstancias**. La empresa afirma que los objetivos se calculan en función de los días de trabajo de cada comercial.

Tiendas y Telemarketing

UGT considera que hay aspectos positivos, como que se vuelve a remunerar el pago unitario de determinadas unidades, como veníamos reivindicando a la Empresa. Pero una vez más **las cantidades que se pagan por unidad son escasas, no remunerando el esfuerzo diario de la mayoría de los trabajadores y trabajadoras de Telyco** y así se lo hemos hecho saber a la Empresa.

La Empresa sigue con su programa de dinamización de ventas y reconocimiento de comerciales, **T-Teams**; nos informa que se ha visto **beneficiados y beneficiadas**, en dos meses, unos **350 comerciales** y espera que se sumen más. **UGT, considera que es un porcentaje de la plantilla bajo, pues no llega al 30%** y que hay factores que limitan el acceso, que no dependen únicamente del comercial, como pueden ser el punto de venta, el territorio, etc…y hay otros sistemas más distributivos y justos. Aún así**, para mejorar este modelo UGT ha sugerido ampliar el número de comerciales que puedan acceder a los premios de T-Teams**, y no limitarlos a 15 personas por jefatura.

El SRV de diciembre recoge un pago cruzado de ventas, principalmente entre baf, terminales, seguros. **UGT** ante la explicación dado por la Empresa sobre el pago de dicha venta cruzada**, le ha transmitido el problema que se plantea de la imposibilidad**, **en muchos casos**, **que sea el mismo comercial el que realice el total de la venta cruzada**, dada la **política de privacidad**, **que impide compartir las claves de distintos vendedores y vendedoras en la tienda**. La Empresa responde, que se pagará al comercial que registre la venta en el sistema.

La Empresa no remunera este mes el apartado de calidad, dado que nos informa que se está aún trabajando en el nuevo sistema de control de satisfacción, Medallia, y se espera tenerlo para enero del año próximo. **UGT ha solicitado a la Empresa que la cantidad que se destinaba a remunerar por este concepto, se redistribuya en el SRV.**

UGT ha vuelto a preguntar por las reclamaciones del SRV y su resolución ágil. La Empresa ha respondido que se están poniendo más medios y procedimientos para solucionarlas. Reconoce que siempre va a haber, pero que excepto aquellas en las que no se encuentran la fecha de registro en el sistema, el resto se están tratando en tiempo.

UGT Comunicado

Ante las dudas y reclamaciones de compañeros y compañeras, UGT ha vuelto a **recordar y exigir** a la Empresa **que nos informen e informen** a la **plantilla** sobre **la fórmula** de que aplican para el **cálculo del cierre y del precierre**. La Empresa nos ha contestado que debido a que lo iban a simplificar, todavía no lo habían comunicado. Esperan hacerlo próximamente. Estaremos atentos y atentas

En cuanto a los compañeros y compañeras de **Telemarketing,** destacar la nueva actividad de venta de terminales con entrega logística, un producto más remunerado.

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

UGT ha interpelado a la Empresa para que el **objetivo de este mes esté modelado acorde a las dificultades de diciembre**, fiestas, cierre del año de las empresas, etc… Mas cuando la Empresa ha puesto el día 24 de diciembre para acelerar y remunerar extra estos objetivos.

La Empresa ha incorporado recientemente nuevos productos, al hilo de los fondos de recuperación Europeos, los productos de digitalización y un nuevo sistema de señalización de clientes para las alarmas, para los niveles básico y plus. **UGT ha pedido información a la empresa sobre esta nueva actividad de visitas para vender alarmas, Door to door (D2D), que nos parece, a priori un sistema de puerta fría. En cuanto nos informen, os daremos traslado.**

UGT también se cuestiona si determinados nuevos productos están incrementando la carga de trabajo de los y las comerciales en diferente medida de la remuneración que se ofrece por su contratación, convirtiéndose en meros objetivos.

SRV de Task Force:

Según su distribución geográfica se dividen en dos focos de objetivos: baf y alarmas. Desde **UGT,** ante la información dada por la Empresa, que los objetivos son iguales para cada territorio**, considera que puede haber diferencias de ventas entre territorios más potentes comercialmente y esto se debería tener en cuenta**.

UGT agradece todas las aportaciones, que cada uno de vosotros y vosotras, cada mes, nos hacéis llegar.