



Comunicado Afiliados STC

Reunión de la comisión comercial



Estimadas/os Compañeras/os:

El día 16 de junio se reunió la Comisión Comercial donde la Dirección presentó los datos que resultan de la aplicación de los nuevos modelos de Comisionamiento de las fuerzas de Venta de ONO, impuestos unilateralmente por la compañía sin negociación ni acuerdo con la parte social.

Por parte de STC se comunica que los datos son incorrectos y se solicita que las desconexiones de ventas realizadas con anterioridad al nuevo modelo sean descontadas con los valores anteriores al cambio y no al que ha impuesto la empresa.

Así mismo, les informamos que hay comerciales que no han cobrado sus comisiones del mes de Abril aunque se haya alcanzado una consecución de hasta el 105 % pese al compromiso de la empresa de que el decomisionamiento de alta velocidad no se produciría hasta el 1 de mayo.

La Dirección nos informa que revisarán los datos y estudiarán nuestras indicaciones, realizando las modificaciones oportunas.

Desde STC hemos manifestado nuestro rechazo hacia el cierre de tiendas, como la de Miranda de Ebro, donde además esta última estaba siendo una tienda en la que se alcanzaban objetivos y estaba siendo rentable para la Compañía.

En referencia a Empresas,

La Empresa informa que en Corporate solo ha habido un cambio de pesos cosa que no es cierta. Se incorpora, que para comisionar los contratos deben ser superiores a dos años. Este cambio parece ser que también se ha incluido en PYMES. **Debido a que no se ha recibido este documento no se puede contrastar.**

Indican que el cambio solo afecta al 4,35% del recurrente en Corporate y del 3,45% en medianas.

Se desconoce el impacto de cuantos comerciales han aceptado este plan firmando como ACEPTO, teniendo constancia de que hay comerciales que no lo han aceptado.

STC aporta varias cuestiones que os trasladamos a continuación:

La incorporación del nuevo criterio de aprobación va a dificultar más la venta, máxime cuando la compañía no quiere que haya CAPEX en las operaciones.

Indicamos que es un error no permitir las recarterizaciones de Pymes a Empresas y viceversa.

No existen factores que determinen que una empresa es Pyme o empresa. Tan sólo el cliente puede determinar acorde a los servicios solicitados que es y donde debe estar.

Es importante que los comerciales dispongan de la herramienta para poder modificar los contratos en PDF.

La satisfacción del comercial está muy baja, en parte por la presión de unos objetivos altos y por la dificultad añadida en la dinámica del día a día de los procesos.

Así mismo, denunciamos que se está informando a los comerciales que los sindicatos están de acuerdo con este nuevo modelo de comisionamiento, cuando al menos desde STC no es en absoluto cierto.

En definitiva, STC seguirá adelante con su demanda en el ámbito jurídico ante estos nuevos planes de comisionamiento a la vez que hemos solicitado que se reúna la Comisión de Interpretación ante el incumplimiento de un amplio número de conceptos del Convenio Colectivo.

Síguenos en:

www.stcono.com

y



Sindicato de **T**rabajadores de **C**omunicaciones