

Cfdt

des choix, des actes

Communication,
Conseil, Culture

MEF

vendeurs
[RESPECTÉS]



TPE : Un modèle de vente qui bat de l'aile

Après un mois de séparation des flux, le constat terrain sur les nouveaux plateaux réactif TPE est sans appel : les conseillers clients ont moins de décideurs en ligne et donc les opportunités commerciales ont fortement diminué... et à terme leur PVV et donc leur rémunération !

Pourquoi ? Car un client ex-PME n'est pas un client ex-AVSC et qu'il ne suffit pas de reproduire le modèle de vente des 1016 au marché TPE pour que cela fonctionne.

De plus, le haut du marché AVSC était traité en majorité par les CC Pro dont France Télécom a réduit le nombre de façon drastique.

Et pour ces collègues en souffrance une seule réponse de FRANCE TELECOM : « **pas d'accompagnement financier car vous ne changez pas de métier** »

Sans parler des VRCS qui faisaient leurs chiffres et à qui on explique du jour au lendemain qu'ils n'ont pas le profil pour aller sur le terrain et qui se retrouvent au mieux dans un centre d'appels. Et que dire des fermetures des plateaux ARTE qui se font à la hache.

Scandaleux !!!

FRANCE TELECOM-ORANGE

Janvier 2009

Evolutions du Marché Entreprise

Une mise en œuvre chaotique !

MEF : chronique des problèmes annoncés !

Lors de la présentation du projet au Comité Central d'Entreprise, la Cfdt a mis en doute les propos rassurants de l'entreprise indiquant que ces évolutions « avaient que peu d'impact sur les effectifs... »

*Or aujourd'hui des vendeurs apprennent que leur poste est supprimé au 1 janvier 2009...
C'est inadmissible !*

De plus les nouveaux portefeuilles de clients constituent manifestement une régression quant à l'activité professionnelle de bon nombre de vendeurs.

Enfin l'incertitude sur le niveau des PVV à venir en rajoute. Pour autant, la Cfdt n'est pas favorable à des opérations « kamikaze » pouvant déboucher sur des mobilités forcées ou des licenciements individuels

La Cfdt intervient auprès de la Direction...

Face à ces inquiétudes, la Cfdt a été reçue par la Direction Commerciale le 22 décembre pour porter les souhaits du personnel et proposer des solutions

Personne sur le carreau

Parce que la mise en œuvre n'est pas conforme aux engagements de l'entreprise lors du comité central d'entreprise de septembre la **Cfdt** demande que chacun retrouve un poste en adéquation avec ses compétences et son cadre de vie. Pour cela, et parce que sans correction le modèle de vente TPE va dans le mur, la **Cfdt** a proposé la création de postes de vendeurs nomades supplémentaires notamment sur les « petits sites ».

La Cfdt demande des garanties

Cette réorganisation est de la responsabilité de la direction. Le niveau des objectifs sur le T1 doit être en rapport avec les incertitudes actuelles et les plans de formations.

Dans l'immédiat, la Cfdt revendique :

- Pas de perte de PVV pour les vendeurs exclus ;
- Une garantie de maintien de la PVV pour tous les autres vendeurs sur le T1 ;
- Que les formations « produits » ne soient pas sacrifiées sur l'autel des objectifs du T1.