Logo CFDT

[ORANGE] Rien ne va plus sur le marché Entreprises : vendre plus pour gagner moins ! CHERCHER L'ERREUR !!

Le constat est inquiétant pour l'ensemble des commerciaux du Marché Entreprises. La CFDT tire la sonnette d'alarme depuis plusieurs mois. Cela a permis certains « ajustements » au T4 2024, mais malheureusement cela n'a concerné qu' une partie de la population vendeur.

Mais que se passe t-il à la Direction Entreprise ?

Des Valorisations toujours aussi instables !

Par exemple, les taux de commissionnement pour les Business Managers ont été modifiés à plusieurs reprises à chaque semestre 2024 sans communication assumée par la direction. L'impact financier PVV étant en défaveur des salariés. Les managers de proximité ont eu la charge de cette communication auprès de leur équipe, les mettant dans une fâcheuse posture …

Aujourd'hui, Total Cost Value (TCV), nouveau mode de valorisation des ventes depuis le 1er juillet 2024, incite la vente à un engagement plus long des contrats de nos clients. Cela suscite un questionnement de la force de vente sur la capacité à générer de la nouvelle Prise d'Ordre pendant la durée de l'engagement.
Les nouveaux relais de croissance, qui mobilisent toutes nos forces commerciales, ne remplaceront pas la valeur PO du Core Business et ne permettront donc pas d'atteindre les objectifs ambitieux de la Direction.

Charge de Travail et Santé : Un jour sans fin.

Des chantiers d'améliorations sont mis en place depuis des années par notre direction, avec de maigres résultats.
Ces dysfonctionnements qui perdurent et que les salariés confirment dans les divers sondages génèrent un stress quotidien qui impacte leur santé.
L'enquête CNPS devrait hélas confirmer la vision de la CFDT de la situation au sein des DE. La CFDT réclame un plan efficace pour rétablir un équilibre de la fonction de tous qui remettra le client au centre de nos priorités.
La CFDT s'engage pour une amélioration des conditions de travail et une valorisation juste des efforts de tous les acteurs vente.

Et le qualitatif ?

La part managériale qui valorise normalement la posture qualitative de chacun d'entre nous est détournée pour servir des objectifs uniquement quantitatifs et non personnalisés.
Cela nous apparaît comme une incohérence ! Au vu de l'environnement vente actuelle, il est impossible de piloter efficacement le Chiffre d'Affaires (CA) : aucune maîtrise des dates des remontées de nos filiales, des remboursements sur factures ou avoirs.
Cerise sur le gâteau : les DE n'ont plus de marges de manoeuvre pour neutraliser les hausses ou les pertes indépendantes de l'activité du vendeur. Beaucoup de nos collègues (AM et KAM) se retrouvent ainsi en échec total en fin de semestre.

Erreur

Les revendications CFDT

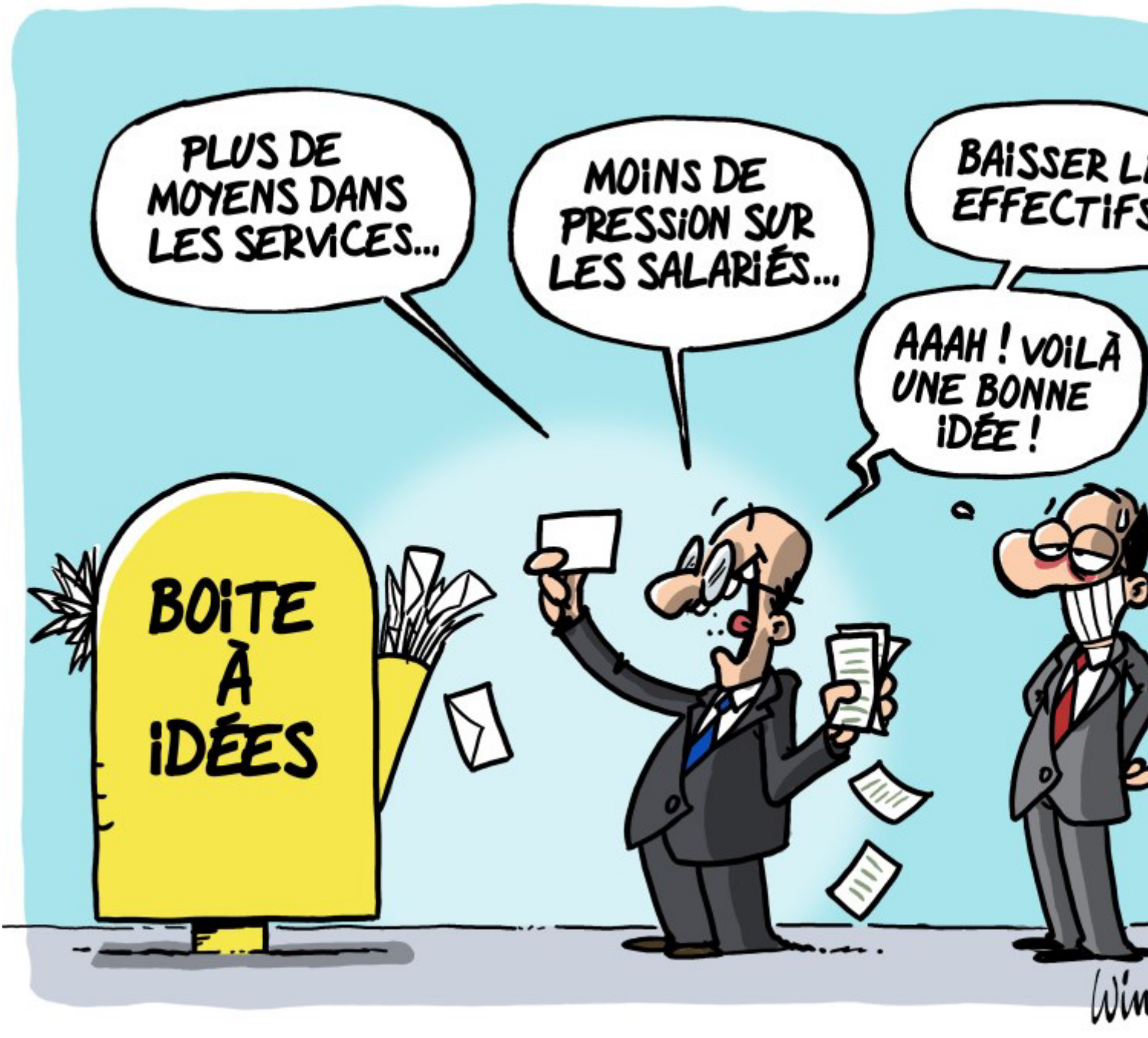
Une « Justice » Traitement : Mesures de rattrapage PVV du S2 pour tous les acteurs vente.

Stop à l'Inflation des Objectifs ! : Proposer une stratégie commerciale à la hauteur des ambitions, pas seulement réduction
du portfolio d'offres !

Valoriser les Relais de Croissance : pour KAM, AM, BM. Ils se retrouvent ainsi en échec total fin de semestre.

Revoir la part Managériale : fixée en début de période avec des objectifs qualitatifs mesurables.

Une Rémunération du CA minimum : Montant minimum pour valoriser l'action quotidienne malgré les résultats non atteints.



Documents

CHERCHER L'ERREUR !