

Comunicado

GESTIONANDO LOS PROBLEMAS

Madrid, 24 de junio de 2010

UGT, ha recibido quejas reiteradas, de las trabajadoras y trabajadores de los distintos canales de ventas, motivadas por las presiones que se vienen ejerciendo desde comercial y por el aumento de los objetivos y merma en sus ingresos por comisiones de ventas, estas quejas por canal son las que detallamos a continuación:

TIENDAS

En la consecución de los objetivos de la empresa, **no todo vale**. Para **UGT**, no es admisible que por determinados mandos se ejerza una **presión excesiva** al conjunto de los dependientes y dependientas, incitando a realizar ventas poco ortodoxas con la finalidad de incrementar el número mínimo de operaciones.

VENTA DIRECTA

Este canal, vuelve a estar en una situación difícil, por el cambio respecto al año pasado producido por la integración de canales y por una rebaja sustancial de las comisiones de los asesores, a estas circunstancias ya difíciles, se añaden presiones en algunos casos más allá de lo permitido, por no alcanzar los objetivos previstos, lo que interpretamos como un abuso de autoridad que para **UGT** es intolerable.

VENTA DISTRIBUCIÓN

Este canal al igual que los anteriores, también está sufriendo las consecuencias de la crisis con sus distribuidores y están atravesando dificultades a la hora de alcanzar sus objetivos y mantener sus comisiones.



UGT, haciéndose eco de estas quejas, ha realizado una serie de acciones encaminadas a paliar esta situación, que en determinadas zonas habían alcanzado niveles absolutamente rechazables.

Las acciones realizadas han sido: envío de distintos correos electrónicos, comunicaciones verbales y escritas, carta de **UGT**, a la Dirección de Recursos con fecha 20 de Mayo, poniendo de manifiesto los citados problemas, exigiendo la actuación de su Dirección, en la resolución de los mismos.

En respuesta a estas actuaciones, **UGT**, ha conseguido que la Dirección haya mantenido reuniones y multiconferencias con los jefes y coordinadores de los canales de Venta Directa y Tiendas, a los cuales se les ha trasladado que la presión comercial ejercida, debe ser acorde con la política desarrollada desde la Dirección de Recursos, también se les informó que pongan especial atención en la información y satisfacción del cliente a la hora de realizar una venta, así como, que sean correctos con el trato que se debe dar en todo momento a los trabajadores y trabajadoras.

Es de esperar, que a raíz de todo lo enunciado, se halla entendido el mensaje por los responsables superiores y pueda mejorar el clima laboral en los canales de venta.

En cualquier caso **UGT**, va a realizar un seguimiento exhaustivo de las zonas donde se están teniendo más problemas, para comprobar que la situación vuelve a la normalidad y en caso contrario denunciar nuevamente por los canales que nos parezcan más adecuados, la vulneración de derechos de las trabajadoras y trabajadores de Telyco.

UGT-COMUNICACIONES ACCION SINDICAL -TELYCO