



Reunión RLT red de ventas-RRHH

El pasado 24 de mayo la Representación Legal de los Trabajadores y Trabajadoras de la red de ventas se reunió con Recursos Humanos. Como sabéis estas reuniones periódicas permiten plantear a la Empresa cuestiones que afectan a toda la red comercial, así como recibir por parte de la Empresa información relevante del área en cuestión.

En concreto en esta reunión se trataron los siguientes temas:

- Nuevo sistema CRM
- Sistema de incentivos
- Flota de vehículos
- Otros

Nuevo sistema CRM

El nuevo sistema no se limitará a un cambio tecnológico sino que conllevará una nueva forma de trabajar y un nuevo modelo comercial. Será un sistema más global que abarcará todas las facetas del trabajo diario de los delegados y delegadas de ventas.

El sistema elegido es el de Veeva, líder mundial en CRM. Este sistema, que se integrará con otros de la compañía con Sap Business Objectes, permitirá que haya una base de datos única para la gestión de clientes (Clientes maestro).

Se aprovechará para realizar un cambio en las tablets, habiéndose establecido el siguiente calendario en la actualización de las mismas:

- Enero del 2018: delegados y delegadas de farmacia
- Marzo del 2018: visita médica, delegados y delegadas de SNC y OFT
- Mayo del 2018: resto de delegados y delegadas de visita médica

Sistema de incentivos

Para los sistemas de incentivos del 2017 se ha establecido una nueva metodología que tendrá en cuenta:

- Nueva definición de los mercados de referencia
- La participación en el mercado del producto
- El crecimiento a conseguir

Se ajustarán los objetivos a mediados de año y se definirán unos máximos y unos mínimos para computar las cuotas de los delegados.

Planteamos la necesidad de eliminar la posibilidad de que se generen incentivos negativos. La Empresa considera que con el nuevo sistema dejarán de existir, en caso contrario se estudiaría cómo eliminarlos.



industria

Barcelona, 22 de junio de 2017

Flota de vehículos

La Empresa ha decidido que los nuevos vehículos sean de la marca Volkswagen y la financiación con Volkswagen Financial Services. Se ha contratado a Anteveni como empresa de gestión de flotas de vehículos. A través de su portal, que será accesible desde Ever-net se podrán realizar todas las gestiones necesarias. Se mantendrá a la compañera Abigail como persona de interlocución con todos los trabajadores y trabajadoras de la red de ventas.

Los pedidos de los coches se harán una vez al año y la entrega será en dos momentos del año: junio-julio y octubre-noviembre.

Otros

Planteamos a la empresa la preocupación existente en el equipo de farmacia con los cambios que se han producido y su dependencia directa de OPEX. La Empresa manifestó que no eran más que cambios organizativos y que no afectarían a las personas.

También planteamos los problemas de suministros en farmacias de Edistribe-Ebymetc. La Empresa está intentando resolver el problema que se centra fundamentalmente en Bidafarma.

Planteamos la posibilidad de ampliar el periodo vacacional. No llegando a acuerdo en ello y manteniéndose el acordado el año pasado:

- 30 días a escoger entre el 15 de julio y el 31 de agosto.
- El primer día ha de ser en lunes