Image not found or type unknown

changement objectifs commerciaux et rémunération

Par **kunthy**, le **15/12/2010** à **22:14**

Bonjour

Je suis commerciale dans une société depuis 2007, et rémunérée avec fixe + variable.

Grosso modo, jusqu'alors, mon objectif annuel était de 60 000 euros.

Ma société a été rachetée début 2010. La nouvelle société propose de nombreux produits supplémentaires (plus cers que le 1er produit) qui sont cencés augmenter notre CA. Notre objectif avec ces nouveaux services est donc désormais de 220 000 euros environ.

Nous n'avons signé aucun avenant, rien...

Suis je obligée d'accepter? Mon but étant de "négocier" une rupture conventionnelle.

Merci d'avanc

Par **P.M.**, le **15/12/2010** à **22:28**

Bonjour,
Il faudrait savoir comment était fixé et formalisé le variable précédemment...

Par **kunthy**, le **15/12/2010** à **22:58**

Avant, nous avions des "primes" en fonction du % de l'objectif atteint, donc sur un objectif annuel de 60 000 euros environ.
Aujourd'hui, l'objectif est de 220 000 euros, soit 3 fois plus que les années précédentes.

Par **P.M.**, le **15/12/2010** à **23:05**

Ce que vous indiquez là c'est le résultat mais il daudrait savoir si ces 60 000 € d'objectif, étaient négociés, figuraient dans le contrat de travail...

Par **kunthy**, le **16/12/2010** à **08:08**

Merci pr votre réponse.

Le contrat n'indique pas le montant de l'objectif commercial.

Par **P.M.**, le **16/12/2010** à **09:03**

Bonjour,
Oui, mais on ne sait toujours pas comment il était fixé et s'il figurait sur un autre document...

Par **kunthy**, le **16/12/2010** à **17:41**

ALors le contrat de travail ne précise pas le mode de calcul de la partie variable.
Avant, nous avions une prime en fonction du % atteint de l'objectif.
Par exemple
800 euros de part variable à 80% de l'objectif atteint
1100 euros de part variable à 100% de l'objectif

Aujourd'hui, tout d'abord l'objectif a enormément augmenté du jour au lendemain et le calcul est :
partie variable = x % du CA

Aucun avenant n'a été signé, ce nouveau mode de calcul a été annoncé seulement.

Merci

Par **P.M.**, le **16/12/2010** à **19:03**

Toujours pas de réponse à la manière dont l'objectif était fixé et s'il y avait réunion de négociation...

Par **kunthy**, le **16/12/2010** à **20:29**

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Un peu au petit bonheur la chance en fait...
Le manager nous donnait tout simplement l'objectif à l'oral, de très rares fois nous l'avons eu sur papier (ms pas de signature). L'objectif était fixé par la direction, en fonction de leurs business plan, de la saison etc.
Pas de réunion de négociation avec les commerciaux.

Merci

Par **P.M.**, le **16/12/2010** à **21:48**

Ceci est donc anormal et vous pouvez refuser la modification des objectifs à atteindre...

Par **kunthy**, le **17/12/2010** à **07:47**

Je peux donc leur dire que je souhaite une rupture conventionnelle car la politique commerciale ne me convient plus, d'une part à cause des nouveaux objectifs ainsi que le nouveau mode de calcul de rém?

MERCI

Par **P.M.**, le **17/12/2010** à **09:01**

Bonjour,
Vous pouvez toujours demander une rupture conventionnelle sans avoir de motif particulier, reste à savoir si l'employeur l'acceptera...

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés