



Primes non versées et refusées 5 mois après

Par **vodrebka**, le **27/09/2013** à **22:48**

Bonjour,

Je travaille pour un prestataire de service qui est en contrat avec une grande entreprise de téléphonie mobile et d'accès à internet.

Je fais parti d'une équipe de "fidélisation" chargée de retenir les clients et les convaincre de ne pas résilier, de modifier leurs abonnements, leur vendre des options et des mobiles.

Toutes les ventes que nous faisons nous permettent, si on atteint certains objectifs, d'obtenir des primes.

Je n'ai jamais réussi à atteindre ces objectifs, assez élevés, entre septembre, date de la mise en place des objectifs, et avril.

En avril et en mai, j'ai atteint les objectifs demandés et je figurai donc sur le tableau qui nous est envoyé par mail et qui indique qui a débloqué ou qui n'a pas débloqué les primes ainsi que les ventes effectuées.

Or il s'avère que je n'ai jamais touché mes primes pour avril et mai.

La version officielle est que les résultats que l'entreprise a, ne sont pas les mêmes que ceux que mes propres responsables m'ont envoyé par mail.

J'ai tellement de marge au niveau des ventes, que même si des clients se sont rétractés il aurait fallut qu'un très grand pourcentage d'entre eux le fasse pour repasser sous les objectifs.

J'aimerais savoir quel recours je peux avoir pour obtenir gain de cause, considérant que mes experts m'ont envoyé avec mon team manager, le chef d'équipe, en mail les tableaux indiquant les ventes réalisées et donc le fait que j'avais atteint les objectifs, et que depuis ces résultats n'ont pas été remis en cause et que donc depuis maintenant plus de 5 mois, on m'a laissé dans l'illusion d'obtenir plus de 400 euros de prime.

Respectueusement,

Par **P.M.**, le **28/09/2013** à **19:02**

Bonjour,

Si suite à une lettre recommandée avec AR de mise en demeure, l'employeur refuse de régulariser, je ne vois qu'un recours devant le Conseil de Prud'Hommes avec les éléments nécessaires à une bonne appréciation du litige...

Par **vodrebka**, le **28/09/2013** à **19:47**

Je vous remercie pour votre réponse.

Je dispose d'un tableau indiquant mes ventes pérennes c'est à dire après 3 mois, et même en comptant les rétractations de clients sur certaines offres ou options, j'atteins toujours les objectifs.

Je ne suis en plus pas le seul dans ce cas, ce mois-ci deux de mes collègues ont été spoliés de la même manière.