Image not found or type unknown

Quasi impossible de vendre..

Par **pasko001**, le **27/06/2016** à **16:49**

Bjr, dircom depuis 10 années en France pour une sté Allemande il y eu des changements à la tete au siège. depuis quelques mois tous les calculs de prix à offrir aux clients Français grand comptes pour des produits en packing personnalisé sont totalement hors cadre . On m'invoque des marges trop serrées, des frais liés à la logistique vers la France , etc;.. résultat sur 10 demandes aucune ne peut se conclure et donc le chiffre d'affaire s'en ressent . Donc un fusil mais plus de cartouches ou très mouillées malgré mes indications précises de cible/prix dans les dossiers lors de l'élaboration des cahiers charges, volumes, packing ,cadenciers. Il y a une volonté de peut-être fermer la filiale et je souhaite leur mettre la pression car bien sur je perds de comm. sur ces non-ventes . Agé de 53 ans je veux les menacer du fait que si telle est leur intention il leur faudra me payer un parachute bien gonflé pour arriver avec repsect vers la retraite si je ne retrouve pas un emploi . comment faire -les prud'hommes direct et les taper ...j'ai pas envie de négocier ilsme fatiguent .

Par **P.M.**, le **27/06/2016** à **17:13**

Bonjour,
Il faudrait que vous puissiez prouver que le contrat de travail n'est pas ou plus exécuté de bonne foi pour obtenir une condamnation par le Conseil de Prud'Hommes puisqu'il semble que ce ne soit pas dans le cadre de la fixation d'objectifs irréalisables...

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés