

AUGUMENTATION DES OBJECTIFS COMMERCIAUX DE 25% EN TEMPS DE CRISE

Par **sebrj**, le **04/01/2010** à **18:19**

Bonjour,

Commercial dans une entreprise de négoce, j'ai renégocié mon contrat de travail en milieu d'année 2009 pour passer d'un statut "non cadre" à un statut "cadre" avec un meilleur salaire notamment et évidemment des objectifs commerciaux plus importants ! Ces derniers m'ont alors été augmentés de 40 %

Hors notre direction aujourd'hui (j'ai reçu un courrier RAR fin 2009) nous informe (ainsi qu'à mes 4 collègues) d'une nouvelle augmentation de 25 %

En ces temps de crise ou le business est plutôt à la baisse de 25 ou 30 % est-ce légal d'augmenter de façon complètement unilatérale et sans discussion aucune les objectifs commerciaux de la sorte ? tout en sachant qu'ils seront quasiment irréalisables ?

Je vois plutôt là une façon d'enlever à tous les commerciaux leur prime sur objectifs atteints ou pire encore ...qui sait ? mais en tout cas la façon de faire est tout-à-fait déplaisante ... que peut on faire ?

vos avis ou expériences m'intéressent évidemment
d'avance merci

Sébastien

Par **cha75**, le **29/06/2010** à **18:55**

Bonjour,

En vue de préparer un reportage sur les commerciaux je recherche des personnes qui peuvent témoigner des difficultés du métier, notamment la pression sur des objectifs à atteindre.

Merci de me contacter.

Voici mes coordonnées: charlotte.lelong@gmail.com

01 41 92 68 48

Par **cenkinze**, le **30/08/2010** à **18:17**

bonjour,
votre situation m'intéresse. Si elle est toujours d'actualité, pourriez vous me joindre s'il vous plait, je suis journaliste : stephane.leroux@m6.fr