



problème prime nouveaux clients

Par **raja**, le **12/10/2011** à **19:04**

Bonjour,

Je suis commercial. Nous avons un système de primes nouveaux clients.

Le nouveaux client est validé à la date de facturation et non lorsque le client à passé sa première commande.

Pour certain de nos produits, il y a un délais de 14 à 16 semaines avant que le client soit livré et donc facturé.

Mon problème est que ma direction a décidé que les commerciaux sédentaire devaient changer de secteur.

Ce qui veut dire qu'avec le principe actuel, si je fais par exemple 40 nouveaux clients qui seront livrés et facturés sur l'année suivante. Je ne serai pas commissionné sur mes nouveaux clients. Et donc c'est le commercial qui reprendra mon secteur qui aura le paiement de ces primes.

J'en ai parlé à mon responsable, il ne veut pas bouger.

Je souhaiterais connaitre mes droits, savoir si je peux exiger que le nouveau client soit attribué au commercial qui à obtenu la commande et donc que ce soit la date de commande et non de facturation qui compte pour l'attribution de la futur prime (qui sera bien versée à réception du paiement....).

Je pense que je suis dans mon droit d'exiger le paiement de cette prime pour le commercial qui aura ouvert le compte.

Bien attendu mes collègues qui ne font pas trop de nouveaux clients ne souhaitent pas changer de système car il bénéficieront du travail des autres.

Je vous remercie pour votre aide.

Cordialement.

Par **P.M.**, le **12/10/2011** à **20:58**

Bonjour,

Cela voudrait dire que sur le nouveau secteur dont vous allez vous occuper, vous seriez prêt à ce que la même règle soit appliquée...

Sur un plan contractuel, tout dépend des conventions antérieures conclues avec l'employeur par écrit...

Par **raja**, le **13/10/2011** à **07:44**

La règle était que le nouveau client soit pris en compte à la facturation. Mais cela ne prévoyait pas que le secteur change. Donc si vous faisiez un nouveau client en novembre, il vous était compté à la facturation vers février. Mais là tout change. Je souhaite que cela soit logique. Si je fais un nouveau client et que la commande est saisie en novembre. Je souhaite bénéficier de la prime. Avec le système actuel même si je démarche et prend la commande, je ne bénéficierai pas de la prime. Je pense que mon travail doit être rémunéré et non rémunérer le commercial qui prendra le secteur. Il n'aura pas de travail à faire et empochera la prime. Je n'arrive pas à admettre que mon travail puisse récompenser un autre. Le système actuel était valable dans le cas où le secteur ne change. En cas de changement de secteur, il me semblerait logique de dire simplement que la prime nouveau client sera attribuée à celui qui a eu la commande. Est-ce qu'il y a une règle de droit qui pourrait me permettre de justifier que le travail de chacun doit être rémunéré. ... Cette prime est individuelle et devrait récompenser celui qui a obtenu la première commande.... Merci pour votre aide

Par **P.M.**, le **13/10/2011** à **09:19**

Bonjour,

Donc vous voudriez sur le nouveau secteur à la fois bénéficier de la prime sur les anciens clients au moment de la commande tout comme sur les nouveaux clients contrairement à celui que vous laissez où vous voudriez continuer à la percevoir sur les clients que vous avez ouverts car ce serait le fruit exclusif de votre travail même une fois parti et vous pensez que ce serait logique...

En tout cas, il n'y a aucune règle formelle puisque c'est du domaine de l'accord contractuel ou à défaut de la pratique dans l'entreprise...