

Madrid, 7 de mayo de 2025

OBJETIVOS GRUPO GEOS ESPECIALISTA KIT DIGITAL Y KIT CONSULTING

Desde **CCOO** hemos mantenido una reunión para abordar la problemática de nuestros compañeros/as y **sensibilizar a la empresa para que rectifique los objetivos de ventas TI** para los dos primeros Trimestres del 2025.

Esta solicitud emana de la dificultad de llegar a consolidar las ventas de TI, dado **que la administración no está concediendo los bonos tanto de Kit Consulting como los de Kit Digital** y por tanto, no se puede contabilizar las ventas de TI de aquellos contratos que nuestros clientes nos han firmado.

El Equipo de Comerciales que forman los GEOS ha estado altamente implicado en el proyecto, y fruto de ello, se han firmado numerosos contratos, alcanzando y superando los objetivos en este apartado que supone un 40% del total del módulo de incentivos. Pero desafortunadamente, esto no se ha materializado en ventas de TI que tienen un peso del 60% del PIC trimestral, por lo que la mayoría de ellos no han llegado a los objetivos globales de Ventas.

En **CCOO** entendemos que **esta situación conlleva tanto un detrimento en el cobro de incentivos trimestrales como un impacto negativo en el PIC y en la carrera comercial del presente año 2025.**

Por todo esto, **CCOO** insta a una **revisión de los objetivos de Venta TI para que sean adecuados y proporcionados a la realidad actual, y así evitar el perjuicio causado a este colectivo y su consiguiente desmotivación.**

Área de Comercial

CCOO Grupo Empresas Telefónica