

- **Étendre la mission de Sales Development Representative à tous les salariés :**

Afin d'épauler notre force de vente, nous proposons à la direction de mettre à l'étude : l'idée d'inclure dans le projet d'alignement des Services et du Commerce, **le commissionnement** des salariés qui identifieront chez nos clients une opportunité commerciale ou qui mettront en relation un nouveau client avec le service commercial.

Dans un contexte où chaque contrat est âprement disputé, nous avons l'intime conviction que dans un avenir très proche, nous ne pourrions faire l'économie des canaux de ventes supplémentaires que peuvent potentiellement représenter chacun de nos talentueux collègues.

La mise en application de cette initiative, si elle est portée à l'échelle de l'entreprise, pourra selon nous apporter un retour sur investissement très important grâce à une **force de vente étendue à plus de 2500 salariés :**

VENTES BOOSTEES - CONTRATS MIEUX PROTEGES - IMAGE ENCORE AMELIOREE

Ce commissionnement, prendra la forme d'un versement exceptionnel sur la fiche de paie si elles (identification d'un besoin client ou mise en relation d'un nouveau client) se concluent par un contrat.

Commission égale à 5 % du prix de vente de chaque contrat conclu.

- **Doublement de la prime de cooptation pour les emplois en tension.**
- **Rattrapage des salaires sur le salaire médian :**

Pour qu'à intitulé d'emploi identique (GEPP) aucun salaire doit être plus de **10 % inférieur au salaire médian.**

- **Augmentation générale de 3 %.**
- **Prime de Fidélisation Clientèle.**

700 euros pour chaque salarié missionné chez un client dont le contrat a été renouvelé en 2023 et en 2024.

- **Ticket-restaurant à 11 euros.**

Cordialement

Le Syndicat Force Ouvrière

contact@foscc.fr