



Commercial qui empoche des commissions sur mon dos

Par Boustiflor

Bonjour,

Je suis salarié sous convention Syntec, ETAM au coeff 500. Ma fiche de poste précise que je dois « accompagner les entreprises dans la prise en main des applications développées, former les utilisateurs ». Or, le commercial de l'entreprise me demande parfois de participer à des conf-call où le prospect a besoin d'être rassuré sur des questions techniques, en vue de signer le contrat et devenir client (utilisateur pour moi = client, pas prospect. "Prise en main" impliquant qu'il a signé pour en disposer, sinon il n'y a pas accès). Lorsque je passe du temps et que j'utilise mes compétences pour faire ça, je ne gagne rien de plus, au contraire du commercial qui lui empoche une commission alors qu'il n'a parfois que peu eu de poids dans la signature finale, qui n'aurait pas eu lieu sans mon concours. J'ai donc refusé de participer à une quelconque conf-call avec les prospects car il est injuste que je passe du temps à faire ça alors que ma fiche de poste ne le prévoit pas et que lui gagne de l'argent dessus sur mon dos. Que pensez-vous de ça, j'ai raison d'agir ainsi, ou tort ?

Je ne sais pas de quel élément vous auriez besoin en plus pour le déterminer, mais je cherche à savoir si ma position est maintenable ou pas.

Merci!

Par yapasdequoi

Bonjour,

Le commercial par définition est rémunéré selon les affaires qu'il rapporte. Ce n'est pas "dans votre dos", c'est son contrat qui le prévoit.

Cet intéressement correspond à une structure de salaire où la partie fixe est assez faible, et la partie variable dépend des ventes signées.

Lorsque vous contribuez à une vente, vous devriez pouvoir obtenir une prime : à discuter avec votre hiérarchie. Toutefois, vérifiez bien si votre rôle de support aux utilisateurs n'inclut pas également un support aux prospects et futurs clients.

Et si vous voulez un poste commercial, postulez.

Par Boustiflor

Bonjour,

merci pour votre retour.

Ma fiche de poste ne précise pas du tout que le support s'adresse aux prospects et futurs clients. Si c'était écrit le doute ne serait pas permis, mais c'est justement parce que ce n'est pas mentionné que je me demandes.

Que le contrat du commercial le prévoit, tout à fait (tant mieux pour lui). Sauf quand il ne participe pas à une négo dans une affaire, ou si peu, et que je fais l'essentiel du travail alors que rien ne me reviens; tandis qu'il lui suffit d'apposer son nom sur le dossier pour empocher automatiquement, même si il n'a quasiment rien fait. J'ai mis du temps pour acquérir ces compétences techniques et je ne vois pas pourquoi il aurait accès à de l'argent facile. Si j'avais à gérer le prospect seul, je le pourrais sans avoir besoin de lui, et l'inverse n'est pas vrai.

Je ne peux pas être commercial, puisque techniquement, je sais de quoi je parle. Ce qui n'est pas leur cas dans mon domaine de profession, loin de là. Vous comprenez pourquoi je suis décidé à ne pas les laisser profiter de mon expérience, acquise au prix de nombreux sacrifices que votre profession doit connaître aussi.

Par yapasdequoi

Chacun son rôle et chacun sa structure de rémunération.
Si vous voulez une prime sur l'avant-vente, demandez à votre hiérarchie.

Par Boustiflor

C'est en effet ce que je vais faire, la négo sera la clé. Mais déjà, je voulais savoir si j'avais totalement tort où si ma position était défendable.
Elle semble l'être, dans une certaine mesure. A moi de transformer l'essai!