

SISTEMA DE OBJETIVOS 2016

OFV Canal Empresas

Gestores Canal Venta Directa

Enero 2016





Índice



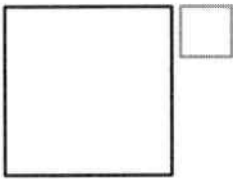
1. Esquema General y Cambios Principales en 2016

2. Ventas Realizadas

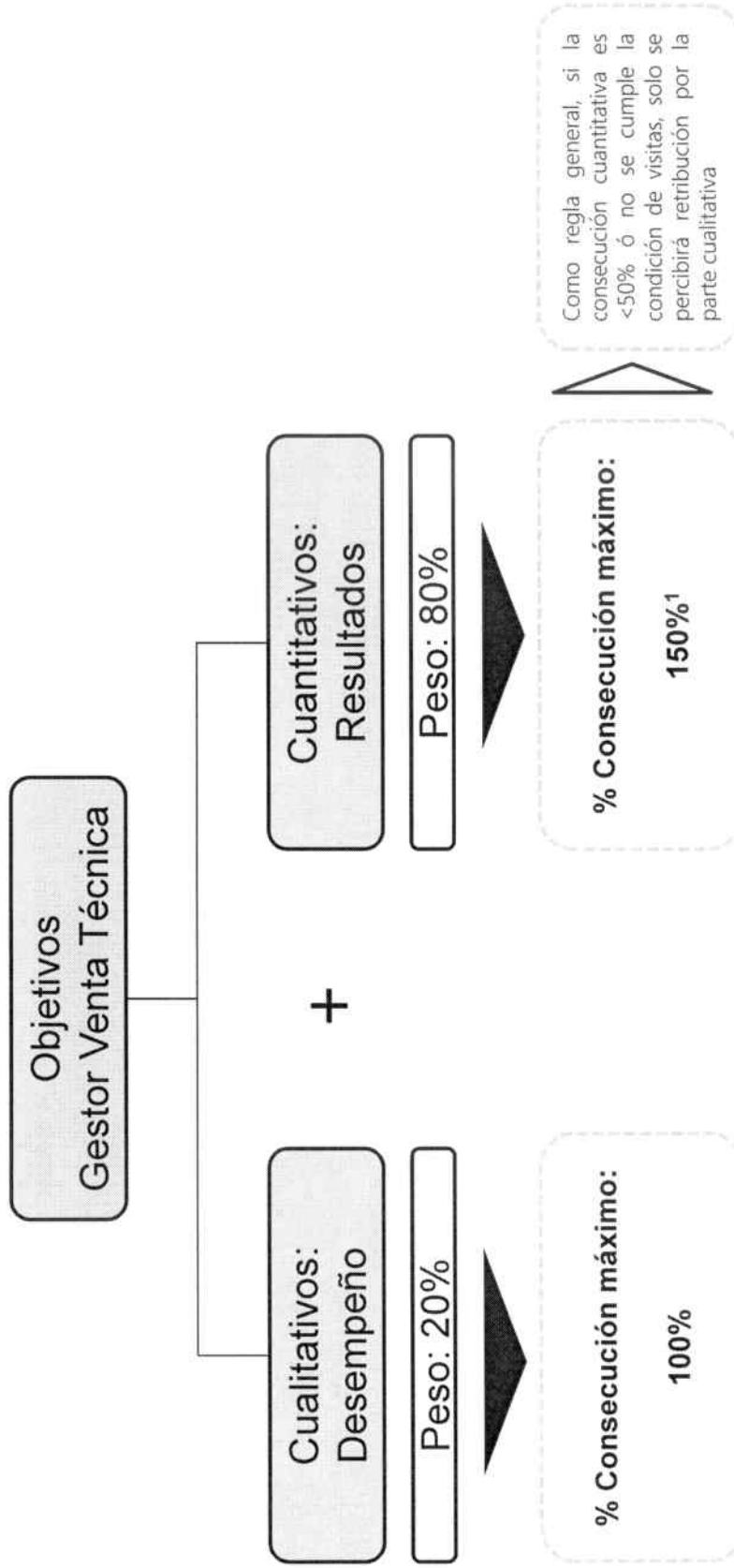
3. Ofertas Realizadas

4. Variables Cualitativas

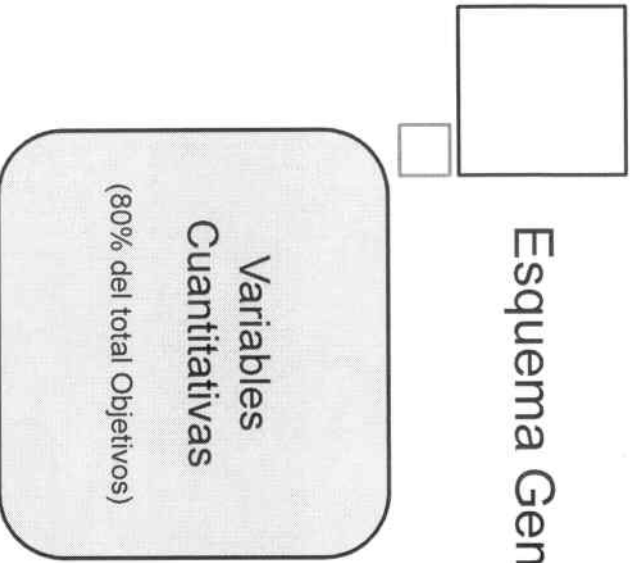
5. Anexo: Aspectos y Consideraciones



Esquema General y Cambios Principales en 2016



Esquema General y Cambios Principales en 2016



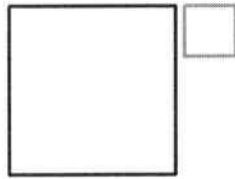
- En caso de bajas > de 15 días, se prorratearán todas las Variables.

Venta Compartida	Venta Directa	Margen de Ofertas Presentadas
50%	30%	20%

▪ Cambios en el esquema 2016 vs. 2015:



- Se modifica el concepto de Lead, pasando a denominarse Venta Compartida. Aplica a los productos de gas, clima e iluminación detectados por el Gestor Comercial y materializadas por el Gestor de Venta Técnica. Computa el 100% del margen.
- Se elimina la prima de calendarización trimestral en el 2016.
- Se suprime el objetivo de número de ofertas presentadas.



Índice



1. Esquema General y Cambios Principales en 2016

2. Ventas Realizadas

3. Ofertas Realizadas

4. Variables Cualitativas

5. Anexo: Aspectos y Consideraciones



Ventas Realizadas

Variables a Medir



Consecución	Territorio	0%	100%	150%
Margen SVA's	Propio y Ajeno	0%	Objetivo	∞
<i>Consecución lineal</i>				

Venta Compartida

Margen comercial en euros de los contratos de SVA's correspondientes a instalaciones de gas, clima, iluminación con instalación (toda aquella que conlleva intervención de mano de obra en cliente, incluido relamping), instalaciones fotovoltaicas y cogeneración, presentados por el GVT y detectadas por el GC.

$$\frac{\text{\% Consecución Margen vendido}}{\text{Margen Vendido}} \times 100$$

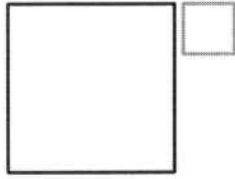
$$\frac{\text{Margen Objetivo}}{\text{Margen Vendido}} \times 100$$

Venta Directa

Margen comercial en euros de los contratos SVA's detectados y presentados por el Gestor de Venta Técnica.

$$\frac{\text{\% Consecución Margen vendido}}{\text{Margen Vendido}} \times 100$$

$$\frac{\text{Margen Objetivo}}{\text{Margen Vendido}} \times 100$$



Índice



1. Esquema General y Cambios Principales en 2016

2. Ventas Realizadas

3. Ofertas Realizadas

4. Variables Cualitativas

5. Anexo: Aspectos y Consideraciones



Ofertas Realizadas

Sobre las ofertas realizadas por un gestor Técnico, se medirá lo siguiente:

Margen Ofertado

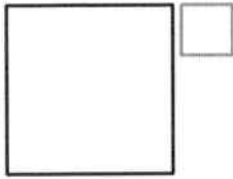
Suma del margen de todas las ofertas realizadas desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2016 a clientes en productos de **Gas, Climatización, Iluminación con Instalación, Fotovoltaica, Cogeneraciones, Biomasa, GNC, GNL, GNV, ...**

También computarán a efectos de margen ofertados aquellas ofertas que el Gestor de Venta Técnica haga directamente (Venta Directa).

El % de consecución máxima en esta variables será del 100%.

$$\frac{\text{Margen Ofertado}}{\text{Objetivo Margen Ofertado}} \times 100$$

% Consecución Margen ofertado



Índice



1. Esquema General y Cambios Principales en 2016

2. Ventas Realizadas

3. Ofertas Realizadas

4. Variables Cualitativas

5. Anexo: Aspectos y Consideraciones

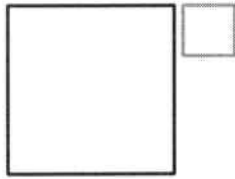
Variables Cualitativas Variables de Desempeño Comercial¹



**Variables
Cualitativas**
(20% del total
Objetivos)

CONOCIMIENTO DEL CLIENTE	Conoce los parámetros clave de negocio de todos los clientes de su cartera y de la del Gestor Comercial, los interlocutores clave de cada empresa, así como la situación económica del cliente, manteniendo al día la información en los sistemas e identificando las necesidades de cada cliente.	20%
GESTIÓN DE LA VENTA	Conoce la situación de los contratos de cada cliente y los gestiona de forma eficaz, anticipándose en las negociaciones para evitar retroactividades y adelantándose a la competencia mediante una planificación correcta y un conocimiento adecuado de los procedimientos.	20%
ORIENTACIÓN A RESULTADOS	Planifica la actividad comercial en el tiempo de forma disciplinada hacia la consecución de objetivos, con criterios de calidad, tiempo y coste, superando las dificultades que puedan surgir.	15%
TRABAJO EN EQUIPO	Logra la colaboración entre personas conciliando, de manera constructiva y positiva, objetivos diferentes, compartiendo informaciones, conocimientos y puntos de vista, subordinando los intereses particulares a los objetivos del equipo y asumiendo como propias las decisiones y conclusiones del equipo.	10%
HABILIDADES COMERCIALES	Posee la capacidad para manejar situaciones diferentes que puedan surgir en el proceso de negociación con los clientes y las habilidades críticas necesarias para cerrar con éxito las operaciones de venta.	20%
INNOVACIÓN Y OPORTUNIDAD COMERCIAL	Reconoce y desarrolla nuevos enfoques y propuestas que aporten valor a su gestión, siendo capaz de implantar nuevas formas de abordar posibles problemas u oportunidades de negocio de las que comparte con el resto de la organización.	15%
		100%

(1) Las descripciones son orientativas, siendo modulables por el responsable de zona y comunicadas en el proceso de fijación y concertación de objetivos.



Índice



1. Esquema General y Cambios Principales en 2016

2. Ventas Realizadas

3. Ofertas Realizadas

4. Variables Cualitativas

5. Anexo: Aspectos y Consideraciones

Ventas Realizadas Venta Compartida y Venta Directa



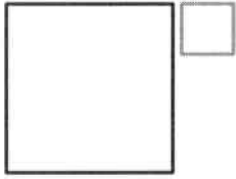
Se considerará la información de los contratos SVA recogida en SVE, siendo necesaria:

- Contrato puede estar en estado provisional.
- Debe contener los siguientes campos mínimos: Fecha de fin, Contrato/s, Complemento/s, Fecha inicio, Número de plazos, Importe, IVA en primera factura/Pedido.
- Actividad SVA, en estado realizado.
- Contrato firmado por el cliente debe de estar anexo en SVE según procedimiento establecido.
- Las Comisiones no se contarán como venta hasta que estén facturadas y cobradas.
- El margen de las operaciones Financiadas y de los GEL's se imputará el 100% del VAN.
- Las Gestiones de Subvenciones se computarán cuando la Subvención solicitada sea adjudicada.
- Operaciones con margen > 50% sobre el coste grabado deberán ser autorizadas por el SD que corresponda.
- Todas las Operaciones deberán estar sujetas a los márgenes estipulados por la Dirección Empresas, lo cual no excluye la obligación de estar autorizado por SD aunque este sea superior al 50%.

Cualquier SVA que no cumplan los anteriores requisitos será excluida de la consecución de objetivos.

Se considerará la información recogida en el aplicativo de Gestores Técnicos

- Se contabilizarán las ofertas que estén en estado "en curso" cuya fecha planificada sea desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2016, más las ofertas que estén en estado Preparación, Presentada, Negociación, Interesada, Aplazada o Firmada o rechazada cuya fecha fin sea del año 2016.
- Se entenderán como actividades Rechazadas las operaciones que se hayan empezado a tratar en 2016 pero que en el mismo año han sido descartadas o rechazadas por el cliente o por el Canal (GT, UGR, etc.).
- En cualquier caso sólo se contabilizarán ofertas con fecha solicitud > 01/01/2016.



Anexo: Aspectos y Consideraciones Ventas Realizadas



Excluidos por errores de grabación

No se contarán como venta realizada en corte OFV las siguientes casuísticas:

- Errores de grabación, tales como: Distintos importes en actividad y contrato, Distinto coste en actividad y contrato, Falta importe en actividad, Falta importe o PVP en contrato, etc.
- Actividades Realizadas sin Contrato; (excepto las Comisionistas, cuyo Tipo SVA tendrá que ser comisionista).
- Gestiones Comerciales y ventas comisionistas no facturadas (estado contrato provisional).
- Gestiones comerciales sin autorización.
- Margen > 50% sin autorización por parte de la SD.
- No coincide SVA con Código Complemento.
- Optipotencias No facturadas.
- También quedarán excluidos los contratos En vigor sin pedido realizado, para realizar este seguimiento necesitamos que el código de Actividad se grabe correctamente en el campo Referencia del Pedido realizado en SAGA, por lo que no contaremos las ventas que no cumplan este último requisito de grabación en SAGA.
- Ventas cuya documentación (contrato firmado por el cliente con fecha de firma, autorizaciones, anexos, etc) no esté incluido en el apartado anexos del cliente.
- SGP's no incluidos en ficheros de Accenture.



Endesa es una empresa del Grupo Enel