



Vente en Agence Entreprises

La CFE-CGC recueille l'avis des commerciaux

4eme trimestre 2015

1. Ton métier actuel

- AM IC RCT ICS SC ICS Mobilité
 ICS IT ICS CCS ICS Parc ICS DWS

Marché de rattachement : HDM Marchand SPES MdM Marchand

2. Statut Fonctionnaire Contractuel

3. Portefeuille :

3.1 Ton portefeuille client est:

- Bien dimensionné Trop de clients Pas assez de clients

Quel est le CA annuel de ton portefeuille ?.....

Combien de clients as-tu ? :.....

3.2 Es-tu satisfait du potentiel de ton portefeuille ?

- Oui Non Commentaires :

4. Semaine type

La semaine type est-elle réalisable compte tenu des différentes sollicitations (Réunion, opérations marketing, kick-off, actions clients, dring day....) ?

4.1 Ressens-tu une pression pour la réaliser?

- Oui Non

Si oui, combien de RDV demandé ?

Commentaires :

4.2 Nombre de rendez-vous client que tu réalises par semaine :

- < 4 4 5 6 7 8 >8

5. Tâches administratives :

5.1 Suivi d'activité :

Combien de restitutions de suivi d'activité te sont-t-elles demandées préciser sous quelle forme et quelle fréquence (Entretien, Tableau excel, Lina/eforce, tenue du pipe, Revue business, Revue CA, réponse aux mails de la ligne managériale, réponse aux appels et sms de mon manager...) ?

.....

Combien de temps dois-tu y consacrer? (en heure sur une semaine OU %)

.....

Combien de fois dois-tu justifier de ton activité dans la semaine ?

.....

Selon quels modes dois-tu rendre compte ?

.....

Quels seraient pour toi le temps et la fréquence adaptés au suivi d'activités ?

Commentaires :

.....

5.2 Temps passé aux tâches administratives (pilotage affaires, saisies Lina, Octave, e-nov...) par semaine ?

½ jour 1 jour 1,5 jour 2 jours 2,5 jours 3 jours et plus

Commentaires :

.....

5.3 « Accueil Relation Client » (ARC) est-il un soutien à ton activité quotidienne ?

Oui Non

Si non pourquoi :

Selon toi l'entreprise donne-t-elle aux conseillers ARC les moyens de traiter correctement les commandes et les demandes clients ?

Oui Non

Commentaires :

.....

6. Déplacement en véhicule

6.1 Temps moyen de déplacement professionnel par semaine ?

- 1 h 2 h 3 h 4 h 5 h 6 h 7 h
 8 h 9 h 10 h 11 h 12 h 13 h >13 h

6.2 Quelle est l'étendue de ton territoire (région, départements):

.....

7. Vie Professionnelle/vie personnelle

7.1 Amplitude horaire de tes journées de travail ?

- <8 h 8 h 9 h 10 h 11 h 12 h >12 h

7.2 Travailles-tu:

Le soir (après 20 :00) Oui Non

A quelle fréquence ?

7.3 Travailles-tu parfois le :

- Samedi Dimanche Jour férié Pendant tes vacances

7.4 Reçois-tu des sollicitations (par mail ou autre moyen) après 19h00 ou pendant tes jours de repos te demandant une action immédiate ?

- jamais rarement souvent

Commentaires :

7.5 Ressens-tu une pression pour prendre tes congés ou des JTL ?

- Oui Non Commentaires :

.....

7.6 L'utilisation de certains outils professionnels constituent-ils une intrusion dans ta vie privée ?

- Oui Non Si oui, lesquels :

.....

7.7 Arrives-tu à mener ta vie professionnelle sans impacter ta vie privée ?

- Oui Non Commentaires :

.....

8. Modèle de vente

Es-tu satisfait du collectif IC/ICS (ou AM ou RCT)/ICS ?

- Oui Non Commentaires :

.....

Répartition des tâches ?

- Oui Non Commentaires :

.....

.....
13.3 As-tu des difficultés pour atteindre l'espérance de gain ? Oui Non

Commentaires :

13.4 Règles de gestion

Penses-tu que les règles de gestion sont claires et transparentes ?

Commentaires :

La valorisation des affaires se fait-elle simplement ? Oui Non

Commentaires :

Si tu penses y consacrer trop de temps peux-tu nous dire dans quelle mesure et comment cela impact ta motivation ?

Commentaires :

13.5 Tes propositions d'amélioration de la PVV:

.....
.....

14. Envisages-tu une mobilité dans les 6 mois ?

Oui Non

Pour quelle(s) raison(s) principale(s) ?

.....
.....
.....

15. Ta perception des conditions de travail est ?

très bonne plutôt bonne plutôt mauvaise très mauvaise

Commentaires :

.....

16. Ta perception du climat social à l'AE est ?

très bonne plutôt bonne plutôt mauvaise très mauvaise

Commentaires :

.....

17. Qu'attends tu de l'évolution des métiers de vendeurs spécialistes (ICS, BM) envisagée début 2016 ?

Organisation ?.....

Compétences?.....

Motivations ?.....

18. Tu as la Parole :

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

19. Souhaites-tu être destinataire du résultat du sondage ?

Oui Non

En cas de réponse positive, merci de préciser ton mail :

Mail :

Tu peux selon ton choix retourner ton sondage par email ou directement à l'un de tes contacts CFE-CGC habituels.

Un grand merci pour ta participation !

Tes représentants CFE-CGC à l'AE

XXXXX

XXXXX

XXXXX