VERBALE DI ACCORDO

Il giorno 1 marzo 2016 in Bologna, si sono incontrate:

bofrost* Italia S.p.A. e Overtel S.r.l., società del Gruppo bofrost* Italia, nelle persone del Direttore Commerciale, Signor Claudio della Rovere, dell'Area Manager, Signor Massimo Capelli, assistiti dalla Dott.ssa Camilla Capasa di Risorse Umane e dal Consulente Direzionale Dott. Renato Pilutti;

e

le Segreterie Nazionali e Territoriali di
Filcams-CGIL, nella persona del signor Danilo Lelli
Fisascat-CISL, nelle persone dei signor Mirco Ceotto
UILTuCS, nella persona del signor Mauro Agricola
assistite dalle RR.SS.AA./RR.SS.UU.

Dopo proficua discussione sulle tematiche della contrattazione di secondo livello contrattuale, le Parti hanno concordato sui seguenti punti:

- sottoscrizione delle Schede economiche per l'Anno Commerciale 2016/2017 per gli Operatori di vendita e i Consegnatari, decorrenti dalla data odierna, le quali manterranno i valori dell'Anno Commerciale 2015/2016, senza alcun adeguamento dei parametri per passaggio di Classe Professionale e limiti provvigionali, a eccezione della Classe Professionale VA;
- conferma della validità dei valori attuali delle schede economiche relative alla telefonia, in vista della prosecuzione del confronto di merito con le strutture aziendali, territoriali e nazionali;
- il calendario dei sabati lavorativi, ~~sia~~ per le Filiali ~~sia per i Call Center~~ per l'Anno Commerciale 2016/2017;
- fissazione di un incontro in delegazione ristretta presso la Sede aziendale di San Vito al Tagliamento per martedì 29 marzo alle 14.00, al fine di proseguire il confronto sul testo normativo del T.U.C.I. 2016/2019, ed altre determinazioni normative ed economiche, come l'individuazione e la regolamentazione di un Premio di Filiale.

LETTO, FATTO, SOTTOSCRITTO

Per OO.SS.

p. il Gruppo bofrost*

RSA

Referenti per le relazioni Sindacali a livello decentrato

anno comm. 2016/2017

Allegato A

Nome referente	B. Tassini	G. Gatti	M.Capelli
Recapito telefonico	3358108099	3346260938	3357428990
Area di competenza	Filiali	Filiali	Call Center
	Arezzo	Arluno	Bastia Umbra
	Avezzano	Belluno	Bologna
	Barberino Val d'Elsa	Bergamo	Casale Monferrato
	Bastia Umbra	Brescia	Genova
	Belpasso	Camisano V.	Milano
	Bologna	Casale Monferrato	Nichelino
	Cagliari	Cuneo	Palermo
	Casale Sul Sile	Erba	Roma
	Fano	Este	San Vito al T.
	Fermo	Genova	
	Ferrara	Ivrea	
	Fiume Veneto	La Spezia	
	Forlì	Mantova	
	Martignacco	Milano	
	Matera	Nichelino	
	Messina	Novara	
	Monfalcone	Piacenza	
	Palermo	Reggio Emilia	
	Pescara	Savona	
	Pisa	Settimo Torinese	
	Prato	Sondrio	
	Roma	Tavazzano	
	Spinea	Tortona	
	Terni	Trento	
		Varese	
		Verona	

ALLEGATO B

Calendario dei sabati lavorativi
Anno Commerciale 2016/2017

Filiali

19 marzo 2016 o 26 marzo 2016

16 aprile 2016 o 23 aprile 2016

28 maggio 2016 o 4 giugno 2016

13 agosto 2016

29 ottobre 2016 o 5 novembre 2016

3 dicembre 2016

10 dicembre 2016

17 dicembre 2016

24 dicembre 2016

31 dicembre 2016

7 gennaio 2017 o 14 gennaio 2017

Call Center

19 marzo 2016 o 26 marzo 2016	OK SOLO 19 MARZO
16 aprile 2016 o 23 aprile 2016	
28 maggio 2016 o 4 giugno 2016	
3 settembre 2016	
22 ottobre 2016 o 29 ottobre 2016	
3 dicembre 2016	
10 dicembre 2016	
17 dicembre 2016	
24 dicembre 2016	
31 dicembre 2016	
14 gennaio 2017	
21 gennaio 2017	

DA APPROVARE

NOTA

Le parti concordano che a livello di singole strutture territoriali possano essere realizzate intese che prevedano diverse articolazioni dei sabati lavorativi.

TRATTAMENTO ECONOMICO INTEGRATIVO – SCHEDE (ART. 25 T.U.C.I.)

NOTE ESPLICATIVE TRADIZIONALE - schede da 1 a 6

Considerando che la classe professionale Senior, costituisce lo status-obiettivo e la nuova classe Super Senior risulterà essere una classe di merito, al fine di favorire un processo di crescita certo, si ravvisa la necessità di creare 1 tabella "annuale" per ogni zona operativa,che sarà soggetta ad aggiornamenti mensili (inserimento Clienti Nuovi prodotti da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni, con le modalità sotto riportate) ed aggiornamenti "trimestrali" legati alla variazione di Classe Professionale di appartenenza. In ogni Tabella sarà indicato mensilmente il valore di solo fatturato tradizionale riferito alla specifica zona operativa e trimestralmente l'obiettivo clienti, che preveda un percorso di crescita che porti alla classe superiore. Detta tabella sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato e i clienti saranno calcolati secondo i seguenti criteri:

TABELLA FATTURATO ANNUALE

Venditore Nuovo
Clienti x M.I.C.V. x Trend x Giornate lavorative (crescita totale annuale non inferiore al 15% o come da "Tabella Crescita" nell'allegato D) **+ 100 % del fatturato ordinato da Tlmk**

Venditori VA,VNN, VC, VS

si considererà il fatturato dell'anno precedente riparametrato per le giornate lavorative possibili (tenuto conto anche delle malattie, infortuni e permessi), considerando quantità e qualità del portafoglio clienti di partenza, per il fattore di crescita previsto da "Tabella di crescita" collocata nell'allegato D + il 100% del fatturato ordinato TLMK;

Definizioni

Clienti: Clienti Quindicinali e Clienti Mensili Tradizionali appartenenti alla Zona Operativa
M.I.C.V.: Media incasso Cliente Visitato reale della Zona Operativa.
Trend: parametro, utilizzato per redigere il Budget di filiale, che pone in relazione il fatturato alla "stagionalità"
Giornate Lavorative: giornate lavorative dell'anno
La **Crescita** totale annuale sarà prodotta dal Venditore rispettando il "programma di lavoro" giornaliero
Fatturato Ordinato Tlmk: fatturato prodotto da Vendita telefonica

Gli interventi Aziendali di produzione di clienti tesi a supportare i Venditori nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore incrementeranno la Tabella Fatturato annuale secondo i seguenti parametri:
i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 230 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1 per ogni giornata lavorativa dal mese successivo all'inserimento nel "giro" fino alla conclusione dell'anno commerciale.

SPECIFICHE SULLE SCHEDE

Ai fini della variazione e dell'individuazione della Tabella trimestrale, si è convenuto di dividere l'Anno commerciale in 4 (quattro) trimestri: Marzo/Aprile/Maggio - Giugno/Luglio/Agosto - Settembre/Ottobre/Novembre -Dicembre/Gennaio/Febbraio. Il passaggio alla qualifica superiore sarà condizionato al mantenimento del censimento clienti di inizio anno commerciale + il 50% dei clienti ricevuti da attività promozionali (di Call center esterni o di altri soggetti della struttura del Gruppo e/o esterni);
In riferimento al "Premio Produttività" di cui alle schede 1, 2 e 3 si specifica che:

- per "clienti nuovi" si intendono coloro che hanno effettuato una prima spesa di importo pari o superiore ad € 25,00
- nel caso di acquisizione "tradizionale", il premio sarà riconosciuto a fronte della produzione di almeno 3 clienti nuovi giorno

In riferimento al "Premio Crescita" di cui alle schede 5 e 6, si precisa che potranno concorrere a tale premio tutti i Venditori che nell'anno commerciale precedente hanno realizzato un fatturato "tradizionale" o un fatturato "totale" come da allegato D.

VARIAZIONE CLASSE PROFESSIONALE

La variazione di Classe Professionale considererà il solo fatturato Tradizionale o Totale prodotto nei 12 (dodici) mesi precedenti, e avrà cadenza TRIMESTRALE, considerando

- l'ultimo Trimestre al 120% del fatturato realizzato (trad, trad +tlmk)
- il primo trimestre all'80% del fatturato realizzato (trad, trad +tlmk)

Per il conteggio del fatturato annuo, "necessario" per la variazione di Classe Professionale, si utilizzeranno i valori di fatturato "tradizionale" o di fatturato "totale" come da allegato D.

Nei casi in cui la Zona Operativa sia stata oggetto di ristrutturazione, sarà conteggiato il fatturato prodotto dal Venditore dal momento in cui sarà terminata la ristrutturazione.
Per i Venditori Nuovi sarà conteggiato il fatturato da loro prodotto dal momento in cui prenderanno in gestione la Zona Operativa.

Si specifica anche:
I VA in categoria 3a e 3S che non manterranno i parametri richiesti nell'allegato D scenderanno alla Classe professionale VNN
I VA in categoria 2a/ 1a/ 1aS che non manterranno i parametri richiesti nell'allegato D scenderanno alla Classe Professionale VJ
I VNN in categoria 2a / 1a / 1a S che non manterranno i parametri richiesti nell'allegato D scenderanno alla Classe Professionale VJ

Nei casi in cui la Zona Operativa sia stata oggetto di ristrutturazione, sarà conteggiato il fatturato prodotto dal Venditore dal momento in cui sarà terminata la ristrutturazione.
Per i Venditori Nuovi sarà conteggiato il fatturato da loro prodotto dal momento in cui prenderanno in gestione la Zona Operativa.

MALATTIA-INFORTUNIO

In caso di assenza dovuta a malattia/infortunio per un periodo superiore a 10 giorni di calendario CONTINUATIVI, per il passaggio/mantenimento della Categoria, farà fede la MEDIA giorno tenuta nei restanti giorni del Trimestre.

ADEGUAMENTO PARAMETRI PER PASSAGGIO DI CLASSE PROFESSIONALE E LIMITI PROVVIGIONALI

Le parti concordano che i volumi di fatturato previsti per i "**passaggi di Classe professionale**" siano riadeguati annualmente con le % sottostanti:
VA 4%
VC 2%
VS 1,5%
VSS 1%

mentre gli scaglioni di fatturato giorno previsti per i "**limiti provvigionali**" nei singoli sistemi retributivi, saranno adeguati annualmente - il primo di marzo di ogni anno - in base alla variazione percentuale media dei prezzi dei due cataloghi precedenti.

Di tale adeguamento sarà data preventiva informazione alle Organizzazioni Sindacali se questa variazione sarà compresa tra -2% e +2%.
Se la variazione dei prezzi dei due cataloghi precedenti risulterà superiore al 2% o inferiore al -2%, l'adeguamento sarà oggetto di confronto e verifica di cui all'articolo 1 punto 3 del presente T.U.C.I..

PROGRAMMA DI LAVORO

Il "programma di lavoro" prevede 55 (visite/giorno), composte da visite a clienti fissi, vendite a clienti altri, consegne e acquisizioni eseguite.

Si ritiene opportuno richiamare le seguenti definizioni:

Clienti FISSI → Tutti i clienti che hanno effettuato una spesa pari o superiore a € 25,00 in un'unica soluzione

Clienti ALTRI → Tutti i clienti nuovi che non hanno effettuato una spesa pari a € 25,00 in un'unica

soluzione nella prima spesa o nei 3 passaggi successivi alla prima vendita. Il tempo di analisi e valutazione del cliente è definito in 50 giorni di calendario successivi alla prima vendita

Consegne → Tutti i Clienti telemarketing che hanno effettuato 1 ordine dal Call Center

Acquisizioni → Contatto al domicilio di Potenziale Nuova Clientela (cfr. art. 9.2)

Fatturato proveniente da Clienti Business Food

Si specifica che il fatturato realizzato da Clienti inseriti con provenienza Business Food sarà considerato, per i passaggi di qualifica e per il premio fatturato, come il fatturato proveniente dal Telemarketing.

Scheda 1) OPERATORE DI VENDITA – "Venditore Junior"

Si individuano nella Classe Professionale di Operatore di Vendita **"Venditore Junior"** i Venditori in 1aS, 1a e 2a Categoria che non mantengono almeno il fatturato previsto dalla categoria Venditore VA.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore Junior prevede i seguenti premi:

Premio promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'obiettivo promozione, identificato dalla Direzione commerciale, che potrebbe essere diverso per filiale e per Categoria, sarà erogato un premio pari allo 0,50% del fatturato tradizionale realizzato.

Tabella

Sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Clienti x M.I.C.V. x Trend x Giornate lavorative (crescita totale annuale non inferiore al 15% o come da "Tabella Crescita" nell'allegato D) **+ 100 % del fatturato ordinato da Tlmk.**

Premio Tabella Mese

Al raggiungimento della Tabella del mese verrà erogato un premio pari a € 75,00.
Al raggiungimento dell'obiettivo tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel trimestre.

Premio produttività

Al raggiungimento di una produzione di 3 clienti nuovi giorno (provenienti da acquisizioni, pre acquisizioni, c.p.c. con un minimo acquisto di € 25) verrà erogato un premio di € 10 per giornata lavorata.

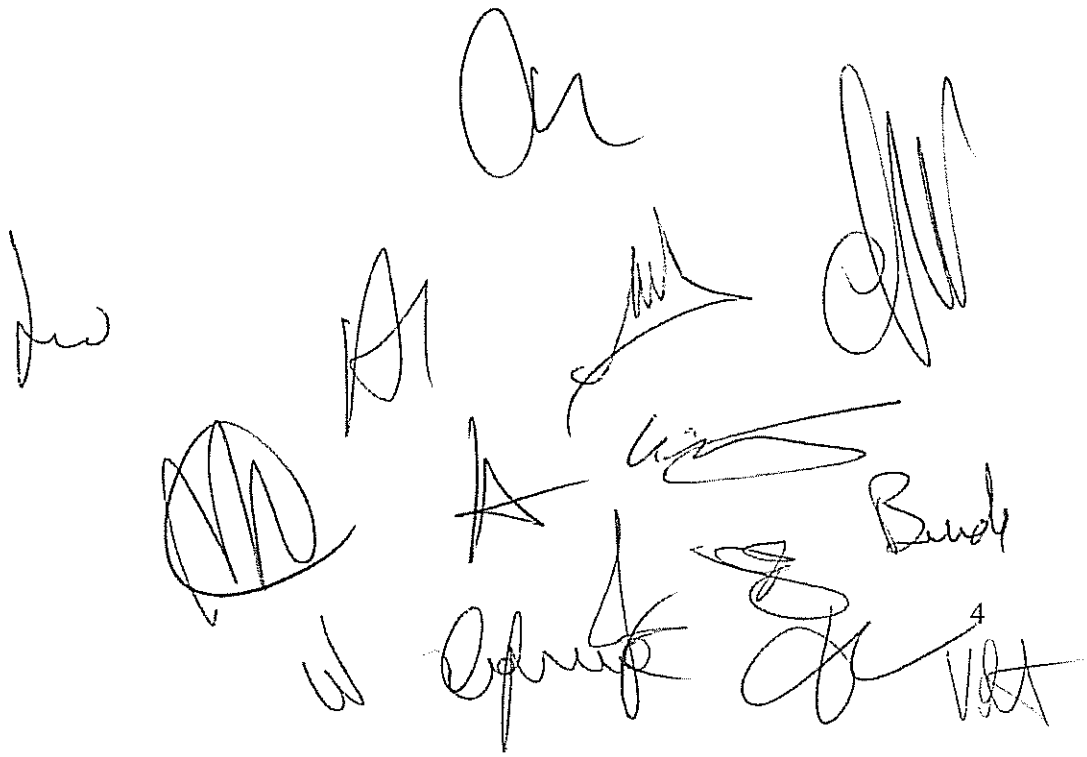
Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui il Venditore sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per il Venditore Consegnatario C2.

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.



Scheda 2) OPERATORE DI VENDITA "Venditore VNN"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita **"Venditore VNN"** i Venditori assunti (dal 1/07/2011) in 3a categoria.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore VNN prevede i seguenti premi:

Tabella

Sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Fatturato anno precedente riparametrato per le giornate lavorative possibili (malattia, infortunio e permessi) **per fattore di crescita come previsto da "Tabella Crescita" nell'allegato D + 100 % del fatturato ordinato da Tlmk**

Premio Tabella Mese

Se Tabella RAGGIUNTA:
2,5% del Fatturato Tradizionale + 1,25% Fatturato Tlmk

Se Tabella NO RAGGIUNTA
1,5% del Fatturato Tradizionale + 0,75% Fatturato Tlmk

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese) e al mantenimento del portafoglio clienti verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel trimestre

Premio produzione "clienti nuovi" mensile

Per ogni cliente nuovo, con prima spesa di importo pari o superiore ad € 25,00 (proveniente da acquisizioni, pre acquisizioni, cpc) verrà riconosciuto un premio di € 10,00.

Trasferta

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al Venditore VNN un'indennità di trasferta giornaliera di € 8,00.

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Regole per passaggio dalla qualifica di riferimento VNN (valide solo se viene mantenuta la qualifica)

Qualora il fatturato realizzato nel trimestre o ultimo anno, sia uguale a quello della qualifica di riferimento (VA, VC, VS, VSS)*:

Categoria -> Rimane quella di appartenenza con le regole per il passaggio prestabilite, come riportato di seguito.

Trasferta -> si adegua alla qualifica raggiunta.

Variabili -> secondo la qualifica raggiunta mentre il "Premio produzione clienti nuovi mensile" verrà gestito nel seguente modo:

"Premio Produzione clienti nuovi mensile" -> categoria 3a -> € 10 per cliente nuovo autoprodotto(per clienti nuovi si intendono coloro che hanno effettuato una prima spesa di importo pari o superiore ad € 25), il premio rimane in vigore fino al raggiungimento della categoria 3aS.

"Premio Produzione clienti nuovi categoria 3aS" -> € 5 per cliente nuovo autoprodotto (per clienti nuovi si intendono coloro che hanno effettuato una prima spesa di importo pari o superiore ad € 25), il premio rimane in vigore fino al raggiungimento della categoria 2a.

* la qualifica prende il nome di VNNA,VNNC/VNNS/VNNSS

Scheda 3) OPERATORE DI VENDITA "Venditore VA"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita **"VA"** i Venditori:

- che hanno realizzato nell'Anno Commerciale precedente il fatturato "tradizionale" o il fatturato "totale" previsto nell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita **"VA"**
- VNN che hanno raggiunto 6 tabelle consecutive: la classe Professionale verrà mantenuta al rispetto delle 3 (tre) tabelle successive al passaggio di Classe (recuperabilità trimestrale)

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore VA prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'obiettivo promozione, identificato dalla Direzione commerciale, che potrebbe essere diverso per filiale e per Categoria, sarà erogato un premio pari allo 0,50% del fatturato tradizionale realizzato.

Tabella

Sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Fatturato anno precedente riparametrato per le giornate lavorative possibili (malattia, infortunio e permessi) **per fattore di crescita come previsto da "Tabella Crescita" nell'allegato D + 100 % del fatturato ordinato da Tlmk**

Premio Tabella Mese

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella verrà erogato un premio pari allo 1,25 % del Fatturato Totale realizzato (Tradizionale + Tlmk).
Al raggiungimento dell'obiettivo tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel trimestre.

Premio produzione "clienti nuovi" mensile

Per ogni cliente nuovo, con prima spesa di importo pari o superiore ad € 25,00 (proveniente da acquisizioni, pre acquisizioni, cpc) verrà riconosciuto un premio di:

per i VA in categoria 3a verrà riconosciuto un premio di € 10
per i VA in categoria 3S, 2a, 1a e 1S verrà riconosciuto un premio di € 5

Trasferta

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al Venditore VA un'indennità di trasferta giornaliera di € 13,00.

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

* per i VNN la qualifica prende il nome di VNNA

Scheda 4) OPERATORE DI VENDITA – "Venditore C"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita **"Venditore C"** i Venditori che hanno realizzato nell'Anno Commerciale precedente il fatturato "tradizionale" o il fatturato "totale" previsto dell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita **"Venditore C".**
Ai fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore C prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'obiettivo promozione, identificato dalla Direzione commerciale, che potrebbe essere diverso per filiale e per Categoria, sarà erogato un premio pari allo 0,50% del fatturato tradizionale realizzato.

Tabella

Sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Fatturato anno precedente riparametrato per le giornate lavorative possibili (malattia, infortunio e permessi) **per fattore di crescita come previsto da "Tabella Crescita" nell'allegato D + 100 % del fatturato ordinato da TImk**

Premio Tabella Mese

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella mese verrà erogato un premio pari a € 5 per giornata lavorata.
Al raggiungimento dell'obiettivo tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel trimestre.

Premio Fatturato

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando l'aliquota del 10 % all'esubero di fatturato giorno realizzato (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) confrontato con gli scaglioni di fatturato giorno previsti nell'allegato D.

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo tabella mese è raggiunto:

Fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate + fatturato Clienti BF

Se l'obiettivo tabella mese NON è raggiunto :

Fatturato = fatturato tradizionale + il 50% del fatturato da telemarketing consegnato + 50% prime vendite consegnate + 50 % fatturato Clienti BF

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui il Venditore sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per il Venditore Consegnatario C2.

Trasferta

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al Venditore C un'indennità di trasferta giornaliera di € 15,00

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 5) OPERATORE DI VENDITA – "Venditore Senior"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita **"Venditore Senior"** i Venditori che hanno realizzato nell'Anno Commerciale precedente il fatturato "tradizionale" o il fatturato "totale" previsto nell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita **"Venditore Senior".**
A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore Senior prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'obiettivo promozione, identificato dalla Direzione commerciale, che potrebbe essere diverso per filiale e per Categoria, sarà erogato un premio pari allo 0,50% del fatturato tradizionale realizzato.

Tabella

I venditori che nell'Anno commerciale precedente hanno mantenuto la categoria di Senior, avranno la possibilità di preparare autonomamente la loro Tabella per l'anno successivo, purché preveda almeno l'incremento di riferimento scritto in "Tabella crescita" così come prevista nell'allegato D.

Per i Venditori che nell'Anno Commerciale raggiungeranno la classe professionale di Senior, la tabella sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Fatturato anno precedente riparametrato per le giornate lavorative possibili (malattia, infortunio e permessi) **per fattore di crescita come previsto da "Tabella Crescita" nell'allegato D + 100 % del fatturato ordinato da Tlmk.**

Premio Tabella Mese

Al raggiungimento della "Tabella Senior" del mese verrà erogato un premio pari a € 10 per giornata lavorata.
Al raggiungimento dell'obiettivo tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel trimestre.

Premio Fatturato

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando l'aliquota del 10 % all'esubero di fatturato giorno realizzato (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) confrontato con gli scaglioni di fatturato giorno previsti nell'allegato D.

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo Tabella mese è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate + fatturato Clienti BF

Se l'obiettivo Tabella mese NON è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il 50% del fatturato da telemarketing consegnato + 50% prime vendite consegnate + 50% fatturato Clienti BF

Premio Crescita

Ai Venditori che nell'Anno Commerciale precedente hanno mantenuto la categoria di Senior sarà riconosciuto, al termine dell'anno commerciale, un premio pari al 5% sull'esubero di fatturato totale (tradizionale + tlmk+BF) realizzato rispetto all'anno precedente.
La crescita dovrà essere a parità di giornate, nel caso di assenza, nell'anno precedente, il risultato sarà riparametrato.

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui il Venditore sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l' Operatore di Vendita Consegnatario C2.

Trasferta
Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al Venditore Senior un'indennità di trasferta giornaliera di € 25,00.

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza. L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 6) OPERATORE DI VENDITA – "Venditore Super Senior"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita **"Venditore Super Senior"** i Venditori che hanno realizzato nell'Anno Commerciale precedente il fatturato "tradizionale" o il fatturato "totale" previsto nell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita **"Venditore Super Senior".**

A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore Super Senior prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'obiettivo promozione, identificato dalla Direzione commerciale, che potrebbe essere diverso per filiale e per Categoria, sarà erogato un premio pari allo 0,50% del fatturato tradizionale realizzato.

Premio Fatturato

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando l'aliquota del 10 % all'esubero di fatturato giorno realizzato (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) confrontato con gli scaglioni di fatturato giorno previsti nell'allegato D.

Premio Crescita

Ai Venditori Super Senior sarà riconosciuto al termine dell'anno commerciale un premio pari al 10% sull'esubero di fatturato totale (tradizionale + tlmk+ BF) realizzato rispetto all'anno precedente.

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui il Venditore sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l' Operatore di Vendita Consegnatario C2.

Trasferta

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al Venditore Super Senior un'indennità di trasferta giornaliera di € 38,00

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a €7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.



Scheda 7) OPERATORE DI VENDITA - Consegnatario C1

Si individuano nella classificazione di Operatore di vendita Consegnatario C1 i Venditori dedicati all'attività di consegna dei prodotti bofrost* (su ordini telefonici) operanti nelle filiali organizzate secondo il modello telemarketing.

Trasferta

Il sistema retributivo integrativo per l'Operatore di Vendita Consegnatario C1 prevede un'indennità di trasferta giornaliera, in relazione alle consegne, secondo quanto riportato nell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita Consegnatario C1 (1 a categoria e inferiore alla 1 a categoria)

Premio produzione "clienti nuovi" mensile

Per ogni cliente nuovo, con prima spesa di importo pari o superiore ad € 25,00 (proveniente da acquisizioni, pre acquisizioni, cpc) verrà riconosciuto un premio di € 10,00.

Bonus Consegne giorno

Giornalmente, al fine di tener conto del tempo impiegato per tali attività a fronte di prenotazioni o consegne a clienti auto prodotti, verranno riconosciuti i seguenti Bonus:

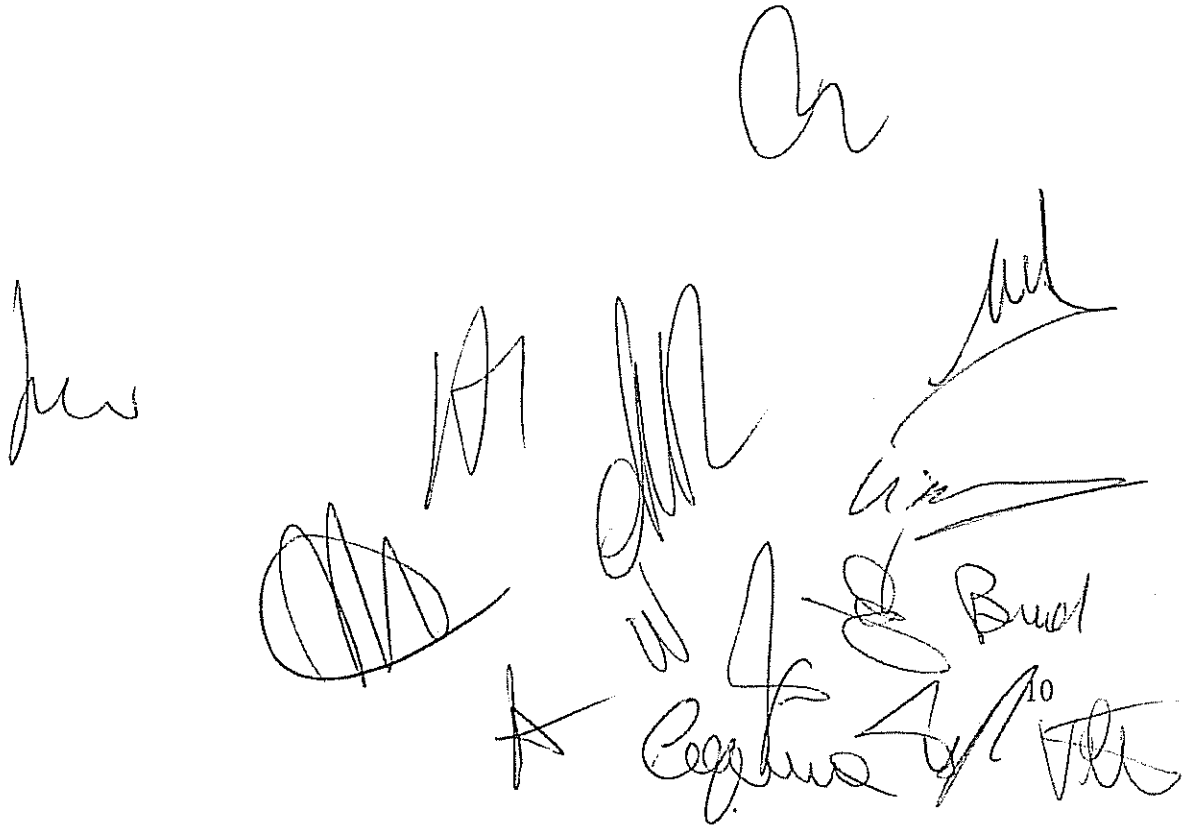
ogni 5 prenotazioni * = 2 consegne in più
ogni cliente nuovo auto prodotto** = 5 consegne in più

* si intende a 5 clienti che hanno prenotato almeno un prodotto
**da Acquisizioni, Pre Acquisizioni, Vendita diretta, Referral, etc. con primo acquisto maggiore o uguale € 25

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare all'OdV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.



Scheda 8) OPERATORE DI VENDITA - Consegnatario C2

Si individuano nella classificazione di Operatore di vendita Consegnatario C2 i Venditori dedicati all'attività di consegna dei prodotti bofrost* (su ordini telefonici) operanti al di fuori delle filiali organizzate secondo il modello telemarketing.

Trasferta

Il sistema retributivo integrativo per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2 prevede un'indennità di trasferta giornaliera, in relazione alle consegne, secondo quanto riportato nell'allegato D per la classe Professionale Operatore di Vendita **Consegnatario C2.**

Premio produzione "clienti nuovi" mensile

Per ogni cliente nuovo, con prima spesa di importo pari o superiore ad € 25,00 (proveniente da acquisizioni, pre acquisizioni, cpc) verrà riconosciuto un premio di € 10,00.

Bonus Consegne giorno

Giornalmente, al fine di tener conto del tempo impiegato per tali attività a fronte di prenotazioni o consegne a clienti auto prodotti, verranno riconosciuti i seguenti Bonus:

ogni 5 prenotazioni * = 2 consegna in più
ogni cliente nuovo auto prodotto** = 5 consegne in più

* si intende a 5 clienti che hanno prenotato almeno un prodotto
**da Acquisizioni, Pre Acquisizioni, Vendita diretta, Referral, etc. con primo acquisto maggiore o uguale € 25

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare all'OdV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 9) OPERATORE DI VENDITA - Consegnatario "CNN"

Si individuano nella classe Professionale di Operatore di Vendita Consegnatario "CNN" i Venditori dedicati all'attività di consegna dei prodotti bofrost* (su ordini telefonici) operanti nelle filiali organizzate secondo il modello telemarketing,assunti (dal 1/07/2011) in 3a categoria.

Il sistema retributivo integrativo per il Venditore Consegnatario CNN prevede i seguenti premi:

Premio mensile

Il sistema di calcolo del premio mensile sul fatturato, sarà determinato applicando l'aliquota del 1% del fatturato Telemarketing consegnato, al netto dei contributi dei premi Fidelity.

Trasferta

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta all'Operatore di Vendita Consegnatario "CNN" un'indennità di trasferta giornaliera di € 8,00.

Buono Pasto Elettronico

Al fine di assicurare al Venditore la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto Elettronico (ticket restaurant) pari a € 7,00.
I buoni pasto verranno riconosciuti ad inizio del mese in numero pari alle "potenziali" giornate di lavoro. In caso di assenza durante il mese (malattia, infortunio, permesso, ferie) verranno recuperati il secondo mese successivo a quello di competenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 10) IMPIEGATA AMMINISTRATIVA DI FILIALE

Le parti confermano il riconoscimento del "Premio Risultato Commerciale" che definiscono nella misura di € 35 mensili. Tale premio verrà erogato mensilmente se il fatturato realizzato dalla filiale sarà uguale o superiore a quanto previsto dal budget.
A fine anno, nel caso che la filiale raggiunga il budget definito "top", all'impiegata sarà riconosciuto un premio pari a € 100.
L'importo del premio sopra citato si intende riferito ad una prestazione a tempo pieno, pertanto andrà riproporzionato nel caso di prestazione part-time.

Ai fini dell'erogazione del premio, rimane inteso che alle impiegate amministrative alle quali è stato riconosciuto l'elemento retributivo fisso, a titolo di superminimo non assorbibile, in forza dell'art.23, Parte Quarta, Scheda 10) del previgente T.U.C.I. del 14/02/2003, quest'ultimo sarà considerato utile fino a concorrenza del valore del premio spettante. Qualora invece, l'entità del premio spettante sia superiore all'ammontare del superminimo, l'Azienda sarà tenuta ad erogare la differenza.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 11) CELLISTA DI FILIALE A

Rientrano nella classificazione di Cellista di filiale A i lavoratori addetti all'attività di ricevimento e di stoccaggio della merce, di preparazione dei carrelli e consegna degli stessi, nonché alle operazioni di riordino e pulizia della filiale.

Il sistema retributivo integrativo per il Cellista di Filiale A prevede:

Indennità di lavoro disagiato

L'indennità di lavoro disagiato verrà erogata mensilmente e sarà pari al 7% della retribuzione intesa come paga base, contingenza, terzo elemento e scatti di anzianità.

Premio quadratura inventario

Il premio quadratura inventario è pari allo 0,09 % del fatturato realizzato nel mese dalla filiale.
L'importo negativo dell'inventario continuerà a sommarsi.
L'importo dell'inventario positivo non verrà invece sommato, ma lo scostamento verrà portato a zero.
Verrà inserito un Bonus mensile (valore riportato nell'allegato D).
Tale Bonus verrà acceso mensilmente creando una sorta di "franchigia".
Il premio verrà riconosciuto solo ed esclusivamente se l'inventario presenterà uno scostamento positivo, dato da:
Scostamento cumulato (solo negativo)+
Scostamento Inventario +
Bonus

L'ammontare del premio così determinato, se presente in filiale più di un cellista, è suddiviso pro-quota per le ore lavorate.

Premio Movimentazione Prodotti

Il premio movimentazione prodotti verrà erogato mensilmente, qualora il fatturato realizzato dalla filiale sarà superiore a quanto calcolato moltiplicando il valore presente nell'allegato D per le ore impiegate nel mese dai cellisti o/e da altro personale per la movimentazione prodotti.
L'entità del premio sarà pari allo 0,72% del fatturato sopra determinato.
L'importo presente nell'allegato D verrà rivalutato di anno in anno sulla base della variazione dei prezzi di catalogo.
Di tale adeguamento sarà data preventiva informazione alle OO.SS. se questa variazione sarà compresa tra -2% e +2%.

La formula che sintetizza quanto sopraesposto è la seguente :
Premio Movimentazione Prodotti = 0,72% x (fatturato filiale – (ore lavorate x valore vigente))
Se minore di zero il premio sarà = a zero

L'ammontare del premio così determinato, se presente in filiale più di cellista, è suddiviso pro quota per le ore lavorate.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Scheda 12) CELLISTA DI FILIALE B

Rientrano nella classificazione di Cellista di filiale B i lavoratori addetti all'attività di ricevimento dei carrelli (roller) già preparati e di consegna degli stessi, nonché alle operazioni di riordino e pulizia della filiale.

Indennità di lavoro disagiato

L'indennità di lavoro disagiato verrà erogata mensilmente e sarà pari al 7% della retribuzione intesa come paga base, contingenza, terzo elemento e scatti di anzianità.

Scheda 13) CELLISTA DI FILIALE CON FUNZIONI DI CONSEGNA

Rientrano nella classificazione del Cellista di filiale con funzioni di consegna, i lavoratori addetti prevalentemente all'attività di ricevimento e di stoccaggio della merce, di preparazione dei carrelli e consegna degli stessi, di riordino e pulizia della filiale, nonchè all'attività di consegna di gelati, prodotti alimentari surgelati e articoli no frost a marchio bofrost*, al domicilio dei clienti.

Il sistema retributivo integrativo per il Cellista con Funzioni di Consegna prevede:

Premio quadratura inventario

Il premio quadratura inventario è pari allo 0,09 % del fatturato realizzato nel mese dalla filiale.
L'importo negativo dell'inventario continuerà a sommarsi.
L'importo dell'inventario positivo non verrà invece sommato, ma lo scostamento verrà portato a zero.
Verrà inserito un Bonus mensile (valore riportato nell'allegato D).
Tale Bonus verrà acceso mensilmente creando una sorta di "franchigia".
Il premio verrà riconosciuto solo ed esclusivamente se l'inventario presenterà uno scostamento positivo, dato da:
Scostamento cumulato (solo negativo)+
Scostamento Inventario +
Bonus

L'ammontare del premio così determinato, se presente in filiale più di un cellista, è suddiviso pro-quota per le ore lavorate.

Premio Movimentazione Prodotti

Il premio movimentazione prodotti verrà erogato mensilmente, qualora il fatturato realizzato dalla filiale sarà superiore a quanto calcolato moltiplicando il valore presente nell'allegato D per le ore impiegate nel mese dai cellisti o/e da altro personale per la movimentazione prodotti.
L'entità del premio sarà pari allo 0,72% del fatturato sopra determinato.
L'importo presente nell'allegato D verrà rivalutato di anno in anno sulla base della variazione dei prezzi di catalogo.
Di tale adeguamento sarà data preventiva informazione alle OO.SS. se questa variazione sarà compresa tra -2% e +2%.

La formula che sintetizza quanto sopra esposto è la seguente :
Premio Movimentazione Prodotti = 0,72% x (fatturato filiale – (ore lavorate x valore vigente))
Se minore di zero il premio sarà = a zero

L'ammontare del premio così determinato, se presente in filiale più di cellista, è suddiviso pro quota per le ore lavorate.

Indennità di lavoro disagiato

L'indennità di lavoro disagiato verrà erogata mensilmente, solo per le giornate di lavoro in cella, e sarà pari al 7% della retribuzione intesa come paga base, contingenza, terzo elemento e scatti di anzianità.

Trasferta

Per il lavoro svolto solo nelle giornate di consegna viene riconosciuta un'indennità di trasferta giornaliera di € 10,00.

L'importo erogato in premi di cui trattasi nella presente scheda, si intende escluso dal calcolo di tutti gli istituti differiti.

Bologna 1 Marzo 2016

Letto, confermato e sottoscritto

Allegato D
Anno Commerciale 2016-17

VARIAZIONE CLASSE PROFESSIONALE

Valori trimestrali ed annuali utili per la variazione di Classe Professionale

	Fatturato Tradizionale 2015-16					
	VA		VC		Senior	
marzo	16.460		19.942		20.888	
aprile	16.086	48.259	19.489	58.468	20.414	61.241
maggio	15.712		19.036		19.939	
giugno	15.712		19.036		19.939	
luglio	17.209	37.410	20.849	45.324	21.838	47.474
agosto	4.489		5.439		5.697	
settembre	16.460		19.942		20.888	
ottobre	16.460	48.633	19.942	58.921	20.888	61.716
novembre	15.712		19.036		19.939	
dicembre	13.468		16.317		17.091	
gennaio	13.842	43.022	16.770	52.122	17.565	54.595
febbraio	15.712		19.036		19.939	
	177.324		**214.834**		**225.026**	

	Fatturato Totale (Tradizionale + tlmk) 2015-16					
	VA		VC		Senior	
marzo	17.913		21.842		23.189	
aprile	17.506	52.517	21.345	64.036	22.662	67.986
maggio	17.099		20.849		22.135	
giugno	17.099		20.849		22.135	
luglio	18.727	40.711	22.835	49.640	24.243	52.702
agosto	4.885		5.957		6.324	
settembre	17.913		21.842		23.189	
ottobre	17.913	52.924	21.842	64.532	23.189	68.513
novembre	17.099		20.849		22.135	
dicembre	14.656		17.871		18.973	
gennaio	15.063	46.818	18.367	57.086	19.500	60.608
febbraio	17.099		20.849		22.135	
	192.970		**235.295**		**249.808**	

	Fatturato Tradizionale 2016-17					
	VA		VC		Senior	
marzo	17.508	50.968	19.942	58.468	20.888	61.241
aprile	15.952		19.489		20.414	
maggio	17.508		19.036		19.939	
giugno	16.341	37.350	19.036	45.324	19.939	47.474
luglio	16.341		20.849		21.838	
agosto	4.669		5.439		5.697	
settembre	17.119	50.189	19.942	58.921	20.888	61.716
ottobre	16.730		19.942		20.888	
novembre	16.341		19.036		19.939	
dicembre	14.784	45.521	16.317	52.122	17.091	54.595
gennaio	15.174		16.770		17.565	
febbraio	15.563		19.036		19.939	
	184.028		**214.834**		**225.026**	

	Fatturato Totale (Tradizionale + tlmk) 2016-17					
	VA		VC		Senior	
marzo	19.053	55.465	21.842	64.036	23.189	67.986
aprile	17.359		21.345		22.662	
maggio	19.053		20.849		22.135	
giugno	17.783	40.646	20.849	49.640	22.135	52.702
luglio	17.783		22.835		24.243	
agosto	5.081		5.957		6.324	
settembre	18.629	54.618	21.842	64.532	23.189	68.513
ottobre	18.206		21.842		23.189	
novembre	17.783		20.849		22.135	
dicembre	16.089	49.537	17.871	57.086	18.973	60.608
gennaio	16.512		18.367		19.500	
febbraio	16.936		20.849		22.135	
	200.266		**235.295**		**249.808**	

OPERATORE DI VENDITA
VENDITORE SUPER SENIOR

Fatturati per qualifica **2016 / 2017**

Fatturato totale per qualifica -> €288.500
Fatturato Tradizionale -> € 257.600

OPERATORE DI VENDITA VENDITORE C

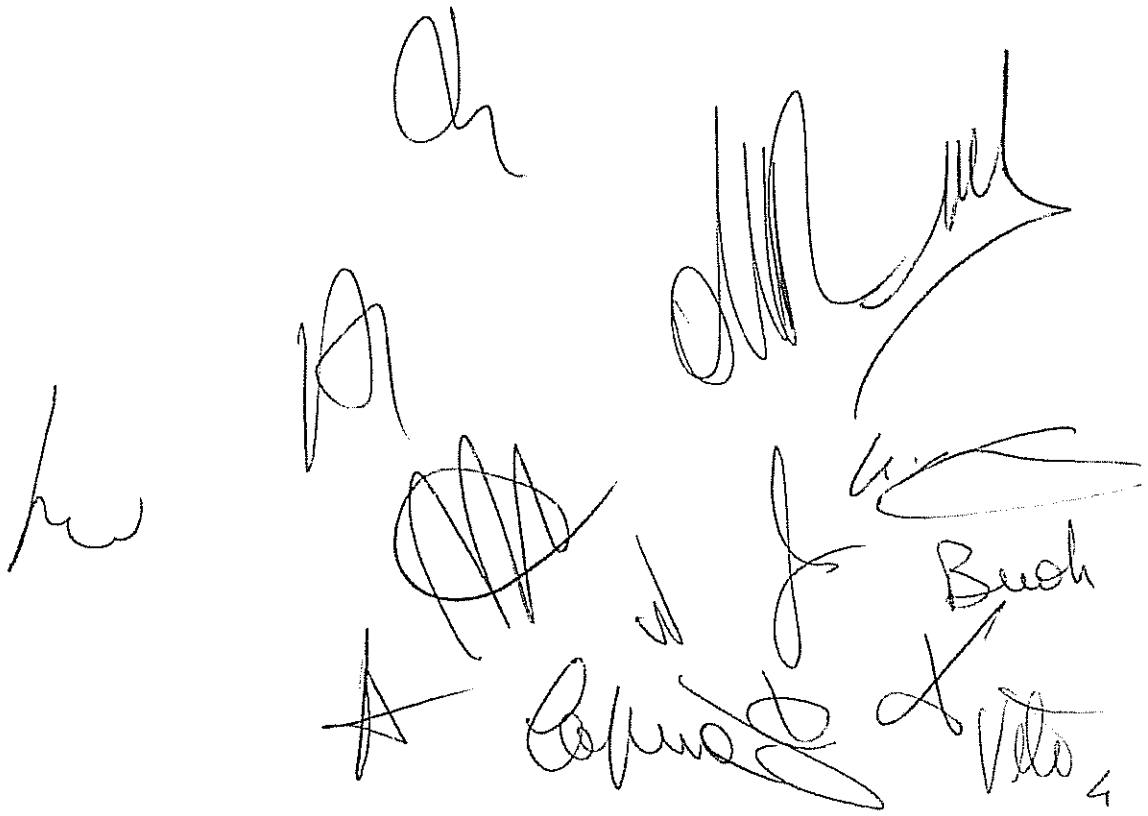
Scaglioni per Premio Fatturato

LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI 2016-17			
Mese	Media GG	Aliquota	Provvigione
Marzo	1098	10%	10% parte eccedente
Aprile	1042		
Maggio	1114		
Giugno	1078		
Luglio	933		
Agosto	923		
Settembre	1087		
Ottobre	1098		
Novembre	1082		
Dicembre dal 1 al 24	1213		
Dicembre dal 27 al 31	671		
Gennaio dal 2 al 5	688		
Gennaio dal 7 al 31	1036		
Febbraio	995		

OPERATORE DI VENDITA VENDITORE SENIOR

Scaglioni per Premio Fatturato

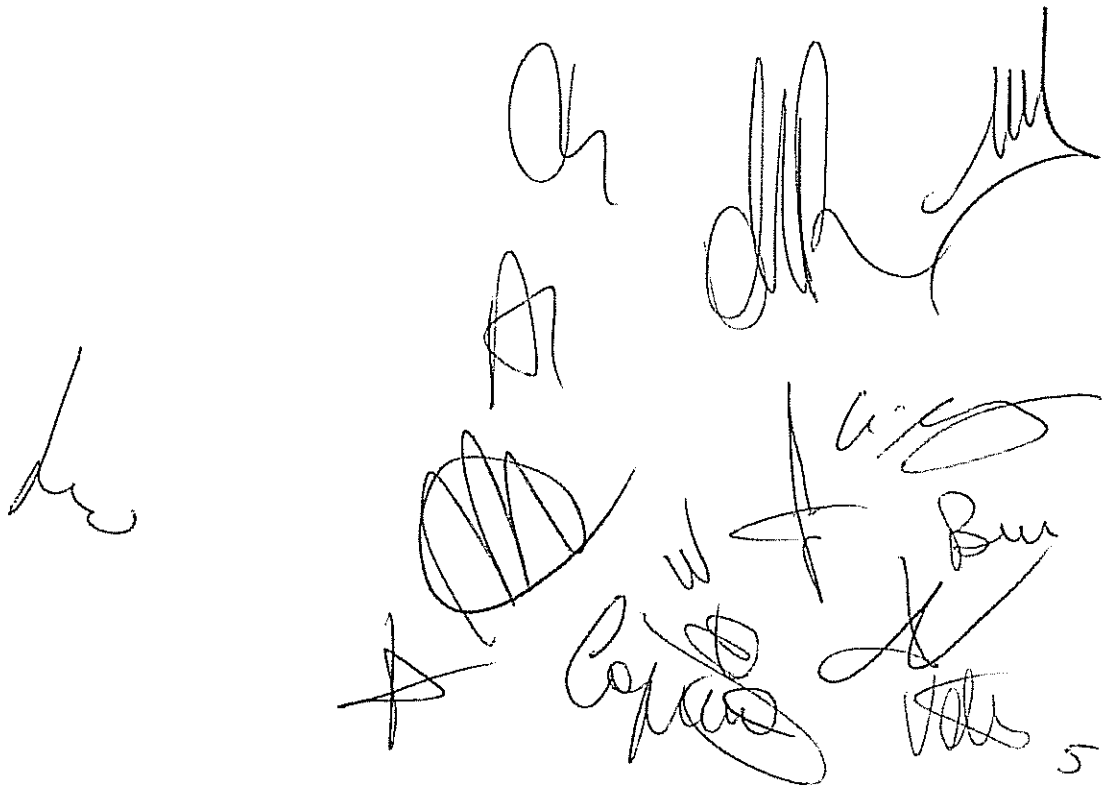
LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI 2016-17			
mese	Media GG	Aliquota	Provvigione
Marzo	1234	10%	10% parte eccedente
Aprile	1171		
Maggio	1253		
Giugno	1212		
Luglio	1049		
Agosto	1037		
Settembre	1222		
Ottobre	1234		
Novembre	1216		
Dicembre dal 1 al 24	1364		
Dicembre dal 27 al 31	754		
Gennaio dal 2 al 5	773		
Gennaio dal 7 al 31	1165		
Febbraio	1118		



OPERATORE DI VENDITA
VENDITORE SUPER SENIOR

Scaglioni per Premio Fatturato

LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI 2016-17			
mese	Media GG	Aliquota	Provvigione
Marzo	1425	10%	10% parte eccedente
Aprile	1351		
Maggio	1446		
Giugno	1399		
Luglio	1210		
Agosto	1197		
Settembre	1410		
Ottobre	1425		
Novembre	1404		
Dicembre dal 1 al 24	1574		
Dicembre dal 27 al 31	871		
Gennaio dal 2 al 5	892		
Gennaio dal 7 al 31	1344		
Febbraio	1290		



OPERATORE DI VENDITA CONSEGNATARIO C1

(per consegnatari in 1a Categoria)

Tabella Premi e Trasferte giornaliere

Consegne /giorno	Trasferta Lorda
Da 0 a 41	16
42	16
43	16
44	16
45	25
46	25
47	25
48	25
49	25
50	25
51	25
52	25
53	25
54	25
55	30
56	30
57	30
58	30
59	30
60	30

OPERATORE DI VENDITA CONSEGNATARIO C1

(per consegnatari con Categoria inferiore alla 1a)

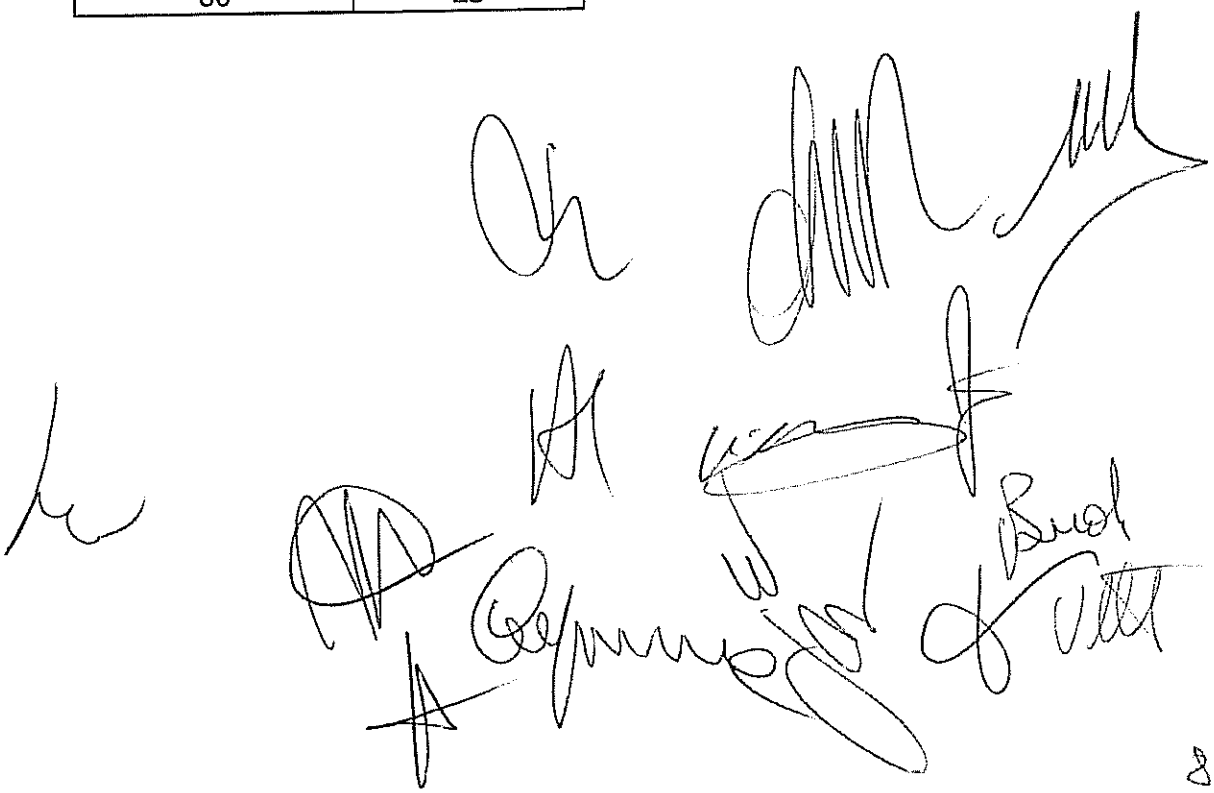
Trasferte giornaliere

Consegne /giorno	Trasferta Lorda
Da 0 a 41	14,5
42	14,5
43	14,5
44	14,5
45	24,5
46	24,5
47	24,5
48	24,5
49	24,5
50	24,5
51	24,5
52	24,5
53	24,5
54	24,5
55	29,5
56	29,5
57	29,5
58	29,5
59	29,5
60	29,5

OPERATORE DI VENDITA CONSEGNATARIO C2

Tabella Premi e Trasferte giornaliere

Consegne /giorno	Trasferta Lorda
Da 0 a 40	5
41	13
42	13
43	13
44	13
45	13
46	13
47	13
48	13
49	13
50	13
51	18
52	18
53	18
54	18
55	18
56	18
57	18
58	18
59	18
60	23



CELLISTA DI FILIALE A / CELLISTA DI FILIALE CON FUNZIONI DI CONSEGNA

Premio movimentazione prodotti

Ai fini del calcolo l'Importo per ogni ora "impiegata" è pari a 1.215,00 €

Premio Quadratura inventario

Bonus €100

Franchigia Automezzi

€ 103,60

Valore indennità attività lavorativa del Sabato

€ 17,65

Abbigliamento

Variazione prezzi

