

## ACCORDO PER AGENTI E CAPI VENDITA

In data 15 giugno 2016 in Milano si sono incontrate la Società Vorwerk Folletto s.a.s., rappresentata dai signori Patrizio BARSOTTI, Ciro SINATRA e Rosa D'ANDREIS,

e

le OO.SS. Nazionali:

FILCAMS/CGIL, rappresentata dal sig. Danilo LELLI;  
FISASCAT/CISL, rappresenta dal sig. Mirco CEOTTO;  
UILTuCS/UIL, rappresentata dal sig. Francesco D'AMICO.

La RSA Nazionale degli Agenti e dei Capi Vendita nelle persone dei Signori:

Gabriele BADARACCO (UILTuCS/UIL), Maria Stefania BOARETTO (FISASCAT/CISL), Leonardo CAPUTO (UILTuCS/UIL) Francesco FRANCIOSO (FISASCAT/CISL), Danilo NARDINI (FILCAMS/CGIL), Antonella REPETTO (UILTuCS/UIL), Silvana ROBIGLIO (FILCAMS/CGIL), Stefano SPECCHIA (FISASCAT/CISL), Fernando VALASTRO (FILCAMS/CGIL), Agenti di Vorwerk Folletto s.a.s;

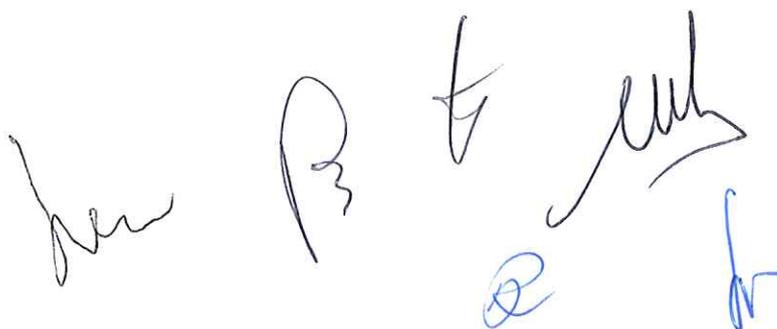
Iginio COLANGELO (FISASCAT/CISL), Matteo MURA (UILTuCS/UIL), Pasquale PASSAQUINDICI (FISASCAT/CISL), Marco VITAGLIANI (UILTuCS/UIL), Dario ZATTA (UILTuCS/UIL) Capi Vendita di Vorwerk Folletto s.a.s.

### Premessa

Vorwerk Folletto pur operando in un contesto economico complesso e competitivo consolida sempre più la sua presenza sul mercato grazie alla qualità dei prodotti ed alla professionalità della propria Forza Vendita

Vorwerk Folletto dedica da sempre grande attenzione alle figure degli Agenti ed ai Capi Vendita ed in questa ottica dichiara la propria disponibilità a proseguire il confronto positivo con le O.O.S.S. ed a procedere al rinnovo dell'Accordo Integrativo Aziendale scaduto il 31 maggio 2014.

Pertanto le Parti stipulano il seguente

The image shows five handwritten signatures in black ink, arranged horizontally. From left to right: a cursive signature, a signature starting with a large 'B', a signature starting with a large 'F', a signature starting with a large 'M', and a signature starting with a large 'R'. Below the 'F' and 'M' signatures, there are two additional signatures in blue ink.

## ACCORDO NAZIONALE AZIENDALE

### RELAZIONI SINDACALI

Le parti si danno reciprocamente atto che il consolidato sistema di relazioni sindacali sino ad oggi praticato è coerente ed è funzionale, nel rispetto delle rispettive prerogative, al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo dell'azienda e di crescita professionale ed economica dei collaboratori.

Le parti convengono inoltre di incontrarsi con decorrenza periodica al fine di verificare l'andamento complessivo aziendale anche in riferimento allo sviluppo del sistema incentivante in atto.

### PARTE COMUNE AD AGENTI e CAPI VENDITA

#### SCALA PREMI

Con l'obiettivo di valorizzare ulteriormente la professionalità dei venditori e di rafforzare il riconoscimento del merito individuale nel raggiungimento dei risultati di vendita, l'Azienda dichiara la propria disponibilità ad incrementare i premi riconosciuti al raggiungimento delle fasce previste nella scala premi attualmente in vigore.

Le parti pertanto concordano che a decorrere dal mese contabile di settembre 2016, ferma restando la produzione richiesta per le singole fasce, la quantificazione del premio sarà così modificata:

PERIODO	N° APPARECCHI	IMPORTO IN EURO
gennaio/aprile	da 92 a 121	1.000,00
	da 122 a 161	1.150,00
	da 162 a 203	1.400,00
	da 204	2.000,00
maggio/luglio	da 69 a 88	750,00
	da 89 a 118	900,00
	da 119 a 152	1.050,00
	da 153	1.500,00
settembre/dicembre	da 92 a 121	900,00
	da 122 a 161	1.100,00
	da 162 a 203	1.400,00
	da 204	2.000,00



In considerazione dei miglioramenti complessivi apportati alla Scala Premi attraverso la rimodulazione degli importi corrisposti, con pari data cesserà di essere corrisposto il premio aggiuntivo legato al numero dei "K" venduti.

## **FONDO FAI**

Il massimale annuale di erogazione da parte aziendale viene fissato nell'arco di vigenza del presente accordo in Euro 1.200.000 (unmilionduecentomila).

Le parti confermano globalmente le prassi aziendali in uso e le concrete soluzioni operative fin qui adottate.

## **PARTE RELATIVA AI CAPI VENDITA**

### **TELEFONIA MOBILE**

L'azienda nel confermare l'imprescindibile necessità che i Capi Vendita mantengano la relazione diretta con la clientela ed i componenti del proprio Gruppo comunica - con l'obiettivo di incrementare l'efficacia della azione sul campo - la propria intenzione di fornire ai Capi Vendita un dispositivo telefonico tecnologicamente adeguato alle finalità sopra descritte.

L'Azienda conferma che i costi del servizio resteranno a proprio carico per le telefonate nazionali

### **POLIZZA ASSICURATIVA CAPO VENDITA**

Le parti nel ribadire la centralità del Servizio Sanitario Nazionale condividono sull'opportunità di migliorare le attuali forme di previdenza sanitaria integrativa già esistenti.

A tal proposito convengono che a partire dal 2017 il contributo annuo posto a carico del Capo Vendita per la polizza messa a disposizione dall'azienda contro infortuni e malattia venga fissato in euro 250,00.

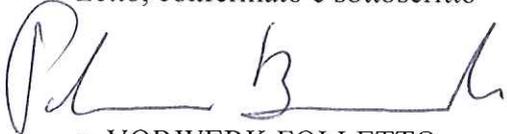
### **DURATA**

Il presente accordo ha durata fino al 15 giugno 2019.



Sono confermate tutte le condizioni previste nelle regolamentazioni precedentemente stipulate e non modificate con il presente accordo.

Letto, confermato e sottoscritto

  
p. VORWERK FOLLETO s.a.s.

*Leis Fruto*  
*Rosa D'Ambrosi*

p.la FILCAMS/CGIL

p.la FISASCAT/CISL

p.la UILFuCS/UIL

p.la R.S.A. Nazionale degli Agenti

p.la R.S.A. Nazionale dei Capi Vendita

*Regulus Loyd*  
*Luca Forni*  
*Van Vignani*  
*Renzo Pella*  
*Carlo*