

nuevo modelo contratación comercial julio 2008

a través de la contratación temporal estamos obteniendo el margen de flexibilidad y la reducción de costes asociados requeridos para la situación actual

esto es debido, en nuestro caso, a que el periodo de prueba de tres meses resulta muy insuficiente para un puesto de trabajo de gestor comercial que requiere de una formación especializada para empezar a poner en práctica y "demostrar" si se ajusta o no al perfil requerido

por ello, podría ser necesario avanzar en esta línea:

➤ **con el modelo actual:** pueden darse tres situaciones

1. que no supere el periodo de prueba de tres meses:

- o está muy claro que no encaja en el perfil: no superación periodo de prueba
- o no conlleva ningún tipo de indemnización, ni preaviso

2. que llegados los 6 meses:

- o no lo tengamos claro 100%
- o opciones:
 1. fin de contrato: indemnización de 4 días de salario
 2. prórroga por otros 6 meses
 3. lo tenemos claro :se transforma en indefinido

3. que llegados los 12 meses:

- o no lo tenemos claro 100% : fin de contrato (8 días de salario)
- o lo tenemos claro :se transforma en indefinido

contrato temporal 6+ 6+ indefinido	situacion	decisión	consecuencia	coste €
3 meses	no encaja	no superación periodo de prueba	amortización nueva selección	?
	no está claro	superación periodo de prueba		0
6 meses	no encaja *	fin de contrato	indemnización	4 días de salario
	no está claro	prórroga 6 meses		0
	está claro 100% *	transformación indefinido		0
12 meses	no encaja *	fin de contrato	indemnización	8 días de salario
	está claro 100% *	transformación indefinido		

* informe por parte del responsable de la toma de decisión

indefinido = ventas y crecimiento medio mejor que la media del equipo con contrato indefinido en su zona. un informe del director de zona debe confirmar este dato con la referencia del último cuatrimestre antes de la firma del cualquier contrato indefinido