

Gruppo bofrost* Italia
Referenti per le relazioni sindacali a livello decentrato
anno comm. 2007/2008

ALL. A

| Nome referente | R. Battiston | R. Bignotti | G. Cappelli | B. Tassini | G. Gatti | R. Gatti | S. De Ambrosis | G. Rosano | A. Toneatto |
|---------------------|--|--|--|---|---------------|-------------|-----------------------------|---------------------------------------|--|
| Recapito telefonico | 335/8483078 | 335/8052212 | 335/7429080 | 335/8108099 | 334/6260938 | 335/5646147 | 335/6889174 | 335/6326348 | 335/1022626 |
| Area di competenza | Fiume Veneto Martignacco Casale sul sile Camisano V. Verona Lavis Monfalcone Este Ponte nelle Alpi | Mantova Lodi Leini Bergamo Varese Cuneo Romano C. Sondrio Piacenza Erba | Bastia Umbra Arezzo Prato Pisa La Spezia Narni Vado Ligure Barberino Val d'Arno | S. Lazzaro di S. Forlì Ferrara Fano Città S. Angelo Fermo Elmas Avezzano | Reggio Emilia | Spinea | Casale Monferrato Novara | Roma Milano Genova Nichelino | Bastia Umbra - call c. Roma - call c. Milano - call c. Genova - call c. Nichelino - call c. S. Lazzaro di S. - call c. S. Vito al T. - call c. |

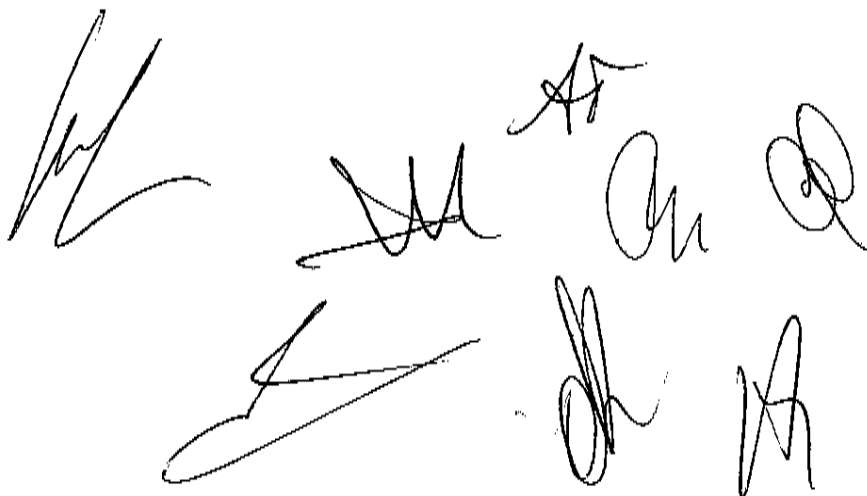
Handwritten signatures of the referents, including a large signature at the top and several smaller ones below.

ALLEGATO B**Calendario dei sabati lavorativi
anno comm. 2007/2008****La Distribuzione**

7 aprile 2007 (già effettuato)
21 aprile 2007 (già effettuato)
28 aprile 2007 (già effettuato)
3 novembre 2007
15 dicembre 2007
22 dicembre 2007
29 dicembre 2007

La Telefonia

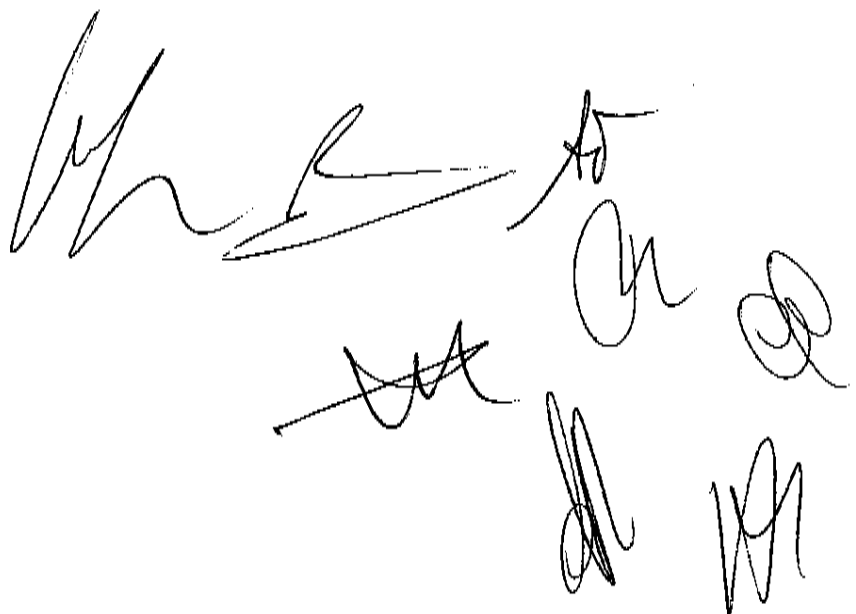
31 marzo 2007 (già effettuato)
21 aprile 2007 (già effettuato)
5 maggio 2007 (già effettuato)
27 ottobre 2007 o 3 novembre 2007
15 dicembre 2007
22 dicembre 2007
29 dicembre 2007

A collection of handwritten signatures in black ink, arranged in two rows. The top row contains four signatures, and the bottom row contains three. The signatures are stylized and vary in length and complexity.

ALLEGATO C

Listino prezzi degli indumenti che costituiscono la divisa bofrost*

| INDUMENTO | PREZZO (I.V.A. esclusa) |
|------------------------|------------------------------------|
| Camicia manica lunga | € 21,56 |
| Camicia manica corta | € 19,25 |
| Polo manica corta | € 13,97 |
| Maglione | € 35,72 |
| Giacca invernale | € 65,78 |
| Giacca pioggia (K-way) | € 24,20 |
| Gilet | € 35,86 |

A collection of handwritten signatures and initials in black ink, located at the bottom right of the page. There are approximately seven distinct marks, including a large signature and several smaller initials.



Difesa Legale
Specializzata e Internazionale

Agenzia di

CONDIZIONI:

- Ritiro Patente a seguito d'incidente stradale anche per colpa grave.
- Infrazioni di cui fa seguito appendice.
- Libera scelta del legale
- Difesa penale fino a 12.000,00
- Copertura assicurativa 24 ore su 24 con qualsiasi mezzo
- Recupero punti

ESCLUSIONI:

- Omissione di soccorso (salvo assoluzione).
- Mezzo non assicurato o usato in difformità da immatricolazione
- Veicolo non coperto da regolare assicurazione rca

DIARIA ASSICURATA

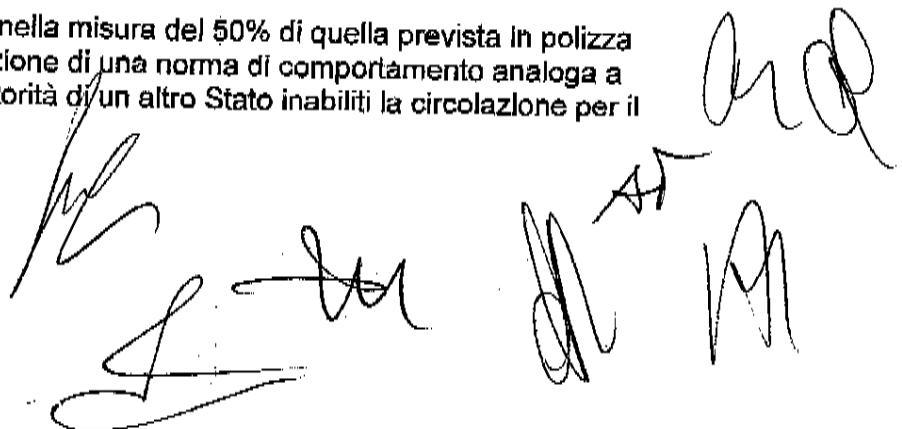
PER DIARIA DI € 50,00 X 180gg

A collection of approximately ten handwritten signatures in black ink, scattered across the bottom right portion of the document. The signatures vary in style, some being very fluid and others more blocky.

INFRAZIONI COMPRESSE

- art. 142- limiti di velocità;
- art. 143- circolazione contromano in curva, dosso ecc. ...
- ;
- art. 145- omessa precedenza;
- art. 146- violazione della segnaletica stradale – semaforo rosso;
- art. 147- transito irregolare ai passaggi a livello;
- art. 148- sorpasso irregolare;
- art. 149- distanza di sicurezza tra veicoli;
- art. 150- incrocio tra veicoli nei passaggi ingombranti o strade di montagna;
- art. 172- uso delle cinture di sicurezza e sistemi di ritenuta;
- art. 176- inversione di marcia e circolazione su corsie di emergenza in autostrada;
- art. 179- cronotachigrafo, solo nell'ipotesi di non funzionamento involontario;
- art. 186- guida sotto l'influenza dell'alcool.

La diaria verrà corrisposta nella misura del 50% di quella prevista in polizza ove, a seguito di una violazione di una norma di comportamento analoga a quelle sopra elencate, l'Autorità di un altro Stato inabiliti la circolazione per il proprio territorio

The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. On the left, there is a large, stylized signature. To its right, there are several smaller initials and signatures, including one that appears to be 'ARQ' and another that looks like 'M'.

18/05 '07 VEN 15:20 FAX 0434859785

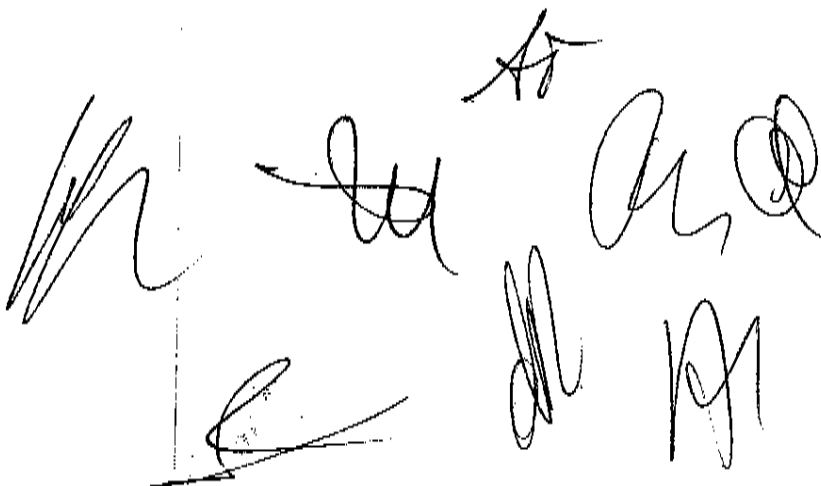
BOFROST

003

NUOVA "PATENTE A PUNTI"

A seguito dell'entrata in vigore del Decreto Legislativo 15.1.2002, n. 9 che ha introdotto la cosiddetta "Patente a Punti", la Società riconoscerà alle Persone assicurate:

- un rimborso fino a € 500,00, quale contributo alle spese di partecipazione ad un corso di aggiornamento organizzato da autoscuole o da altri soggetti autorizzati dal Dipartimento per i trasporti terrestri, di cui all'Art. 7 del suddetto Decreto Legislativo.
- un rimborso fino a €1000,00 qualora, a seguito di perdita totale del punteggio iniziale, si renda necessario sostenere un nuovo esame per riottenere la patente di guida, a condizione che l'Assicurato che ne aveva la possibilità abbia prima partecipato ad un corso di aggiornamento, per riacquistare il punteggio perduto.
- ricorso avverso le sanzioni amministrative che comportino la decurtazione di almeno 5 punti

The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. There are approximately seven distinct marks, including a large stylized signature on the left, a smaller signature in the center, and several initials or smaller signatures on the right side.

NOTE ESPLICATIVE

Considerando che la classe professionale Senior, costituisce uno status-obiettivo, 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, che preveda un percorso di crescita che porti alla classe superiore, Detta tabella sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Clienti x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da TImk

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"

Decadi Lavorative: giornate lavorative del mese

La **Crescita** sarà prodotta dall'OPV rispettando il "programma di lavoro" giornaliero

Fatturato Ordinato TImk: fatturato prodotto da Vendita telefonica

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

SPECIFICHE SULLE SCHEDE

Ai fini della variazione di Classe Professionale ed ai fini 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-Febraio.

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 alla scheda 6, si precisa che potranno concorrere a tale premio tutti gli OpV che nell'anno commerciale 2006-07 hanno realizzato un fatturato "tradizionale" di almeno 194.110,00 € o un fatturato "totale" di almeno 215.730,00 €.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the left and several smaller ones on the right.

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.

| | Tradizionale | | | | | |
|------------------|----------------|--------|--------|--------|----------------|--------|
| | VB | | VC | | Senior | |
| marzo | 14.620 | | 16.448 | | 17.759 | |
| aprile | 14.620 | 43.860 | 16.448 | 49.343 | 17.759 | 53.277 |
| maggio | 14.620 | | 16.448 | | 17.759 | |
| giugno | 13.940 | | 15.683 | | 16.933 | |
| luglio | 14.620 | 33.660 | 16.448 | 37.868 | 17.759 | 40.887 |
| agosto | 5.100 | | 5.738 | | 6.195 | |
| settembre | 13.260 | | 14.918 | | 16.107 | |
| ottobre | 15.300 | 43.180 | 17.213 | 48.578 | 18.585 | 52.451 |
| novembre | 14.620 | | 16.448 | | 17.759 | |
| dicembre | 12.580 | | 14.153 | | 15.281 | |
| gennaio | 12.580 | 39.100 | 14.153 | 43.988 | 15.281 | 47.495 |
| febbraio | 13.940 | | 15.683 | | 16.933 | |
| | 159.800 | | | | 179.775 | |

| | Fatturato Totale (Tradizionale + tlmk) | | | | | |
|------------------|--|--------|--------|--------|----------------|--------|
| | VB | | VC | | Senior | |
| marzo | 15.867 | | 17.953 | | 19.737 | |
| aprile | 15.867 | 47.601 | 17.953 | 53.858 | 19.737 | 59.211 |
| maggio | 15.867 | | 17.953 | | 19.737 | |
| giugno | 15.129 | | 17.118 | | 18.819 | |
| luglio | 15.867 | 36.531 | 17.953 | 41.333 | 19.737 | 45.441 |
| agosto | 5.535 | | 6.263 | | 6.885 | |
| settembre | 14.391 | | 16.283 | | 17.901 | |
| ottobre | 16.605 | 46.863 | 18.788 | 53.023 | 20.655 | 58.293 |
| novembre | 15.867 | | 17.953 | | 19.737 | |
| dicembre | 13.653 | | 15.448 | | 16.983 | |
| gennaio | 13.653 | 42.435 | 15.448 | 48.013 | 16.983 | 52.785 |
| febbraio | 15.129 | | 17.118 | | 18.819 | |
| | 173.430 | | | | 196.225 | |

Nei casi in cui la Zona Operativa sia stata oggetto di ristrutturazione, sarà considerato il fatturato prodotto dal 01 Marzo 2007.

Per i Venditori Neoassunti sarà conteggiato il fatturato da Loro prodotto dal momento in cui prenderanno in gestione la Zona Operativa

MALATTIA-INFORTUNIO

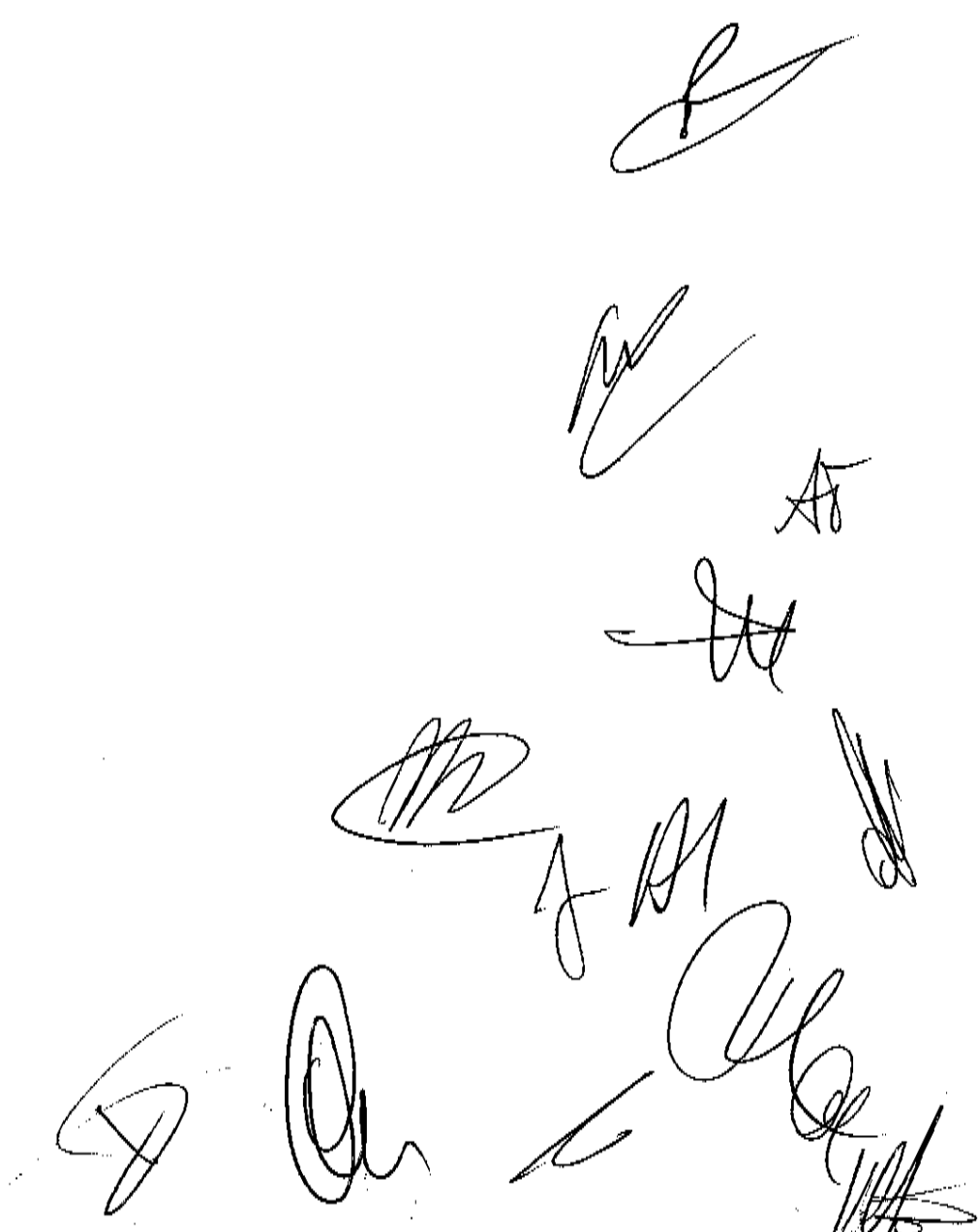
In caso di assenza dovuta a malattia/infortunio per un periodo superiore a 20 giorni di calendario CONTINUATIVI, per il passaggio/mantenimento della Categoria, farà fede la MEDIA giorno tenuta nei restanti giorni del Trimestre.

ADEGUAMENTO PARAMETRI PER PASSAGGIO DI CLASSE PROFESSIONALE E LIMITI PROVVISORIALI

Le parti concordano che i volumi di fatturato previsti per i "passaggi di Classe professionale" e gli scaglioni di fatturato giorno previsti per i "limiti provvisoriali" nei singoli sistemi retributivi, siano 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.

The bottom half of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. There are approximately 10-12 distinct marks, including a large signature at the top right, a smaller one below it, and several initials or shorter signatures scattered towards the bottom. The handwriting is cursive and somewhat stylized.

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.

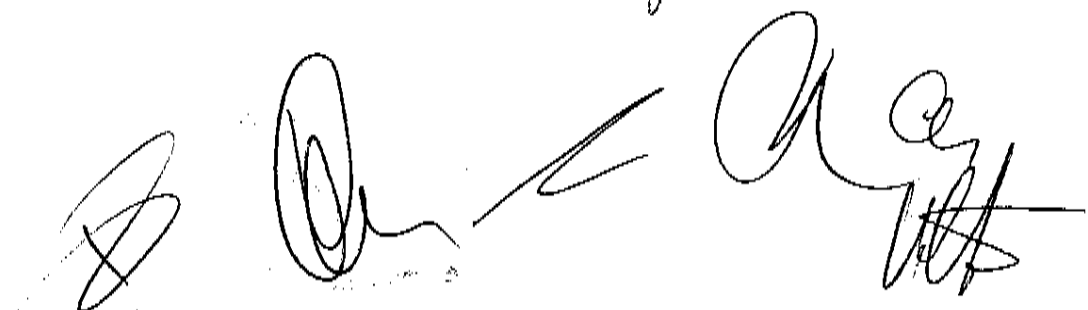
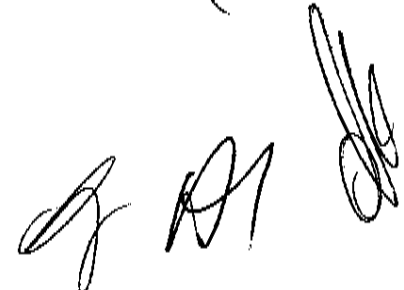
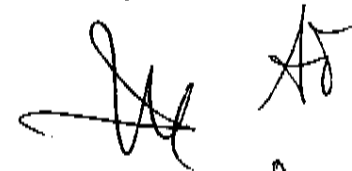
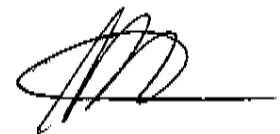
Si ritiene opportuno richiamare le seguenti definizioni:

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)



Scheda 1) OPERATORE DI VENDITA NEOASSUNTO

Si individuano nella classe professionale di **Operatore di Vendita neoassunto** tutti gli OpV che non hanno ancora maturato 3 mesi interi di lavoro in qualità di OpV in bofrost.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPV neoassunto prevede i seguenti premi :

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato.

Retribuzione giornate di sola acquisizione

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giornate di sola Acquisizione, allo stesso sarà applicato il seguente trattamento economico:

Premio Produttività'

Al raggiungimento del programma di lavoro, almeno 50 acquisizioni giornaliere, e una produzione di almeno 6 clienti nuovi giorno, verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata.

Premio Clienti

Per ogni cliente nuovo prodotto oltre il limite di 6 clienti giorno, verrà erogato un premio pari a 5 €. La misurazione dei risultati di riferimento e la relativa corresponsione del premio avrà cadenza bimestrale.

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui l'OdV 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 all'OPV neoassunto una trasferta giornaliera di 5,00 €.

Buono Pasto

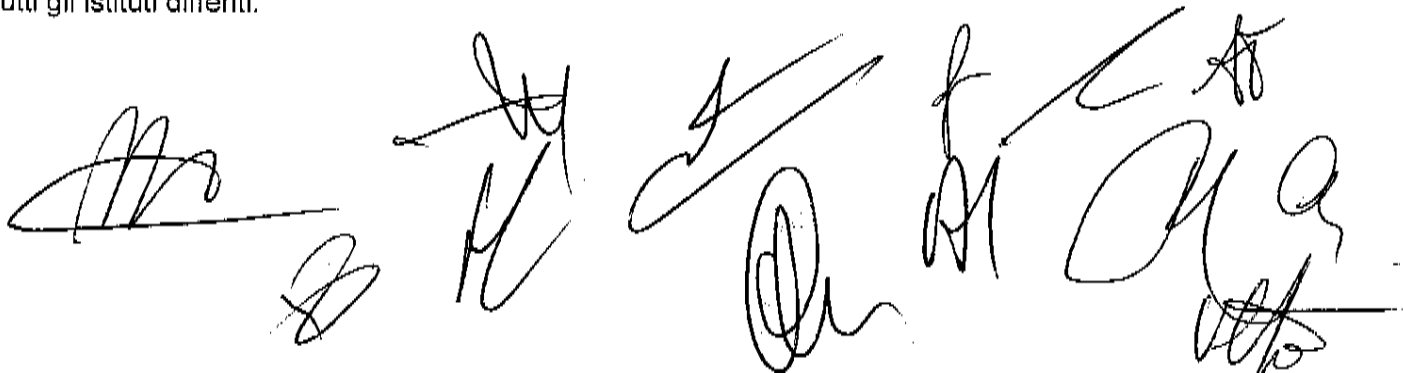
Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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 JUNIOR

Si individuano nella Classe Professionale di **Operatore alla Vendita Junior** tutti gli OpV Junior A che nel trimestre non hanno raggiunto l'obiettivo di tabella trimestrale (somma delle tre tabelle mese).

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJ prevede i seguenti premi :

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato

Tabella

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

Clienci x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da TImk

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

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.

Retribuzione giornate di sola acquisizione

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giornate di sola Acquisizione, allo stesso sarà applicato il seguente trattamento economico:

Premio Produttività'

Al raggiungimento del programma di lavoro, almeno 50 acquisizioni giornaliere, e una produzione di almeno 6 clienti nuovi giorno, verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata.

Premio Clienti

Per ogni cliente nuovo prodotto oltre il limite di 6 clienti giorno, verrà erogato un premio pari a 5 €. La misurazione dei risultati di riferimento e la relativa corresponsione del premio avrà cadenza bimestrale.

Retribuzione giri in consegna

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

Buono Pasto

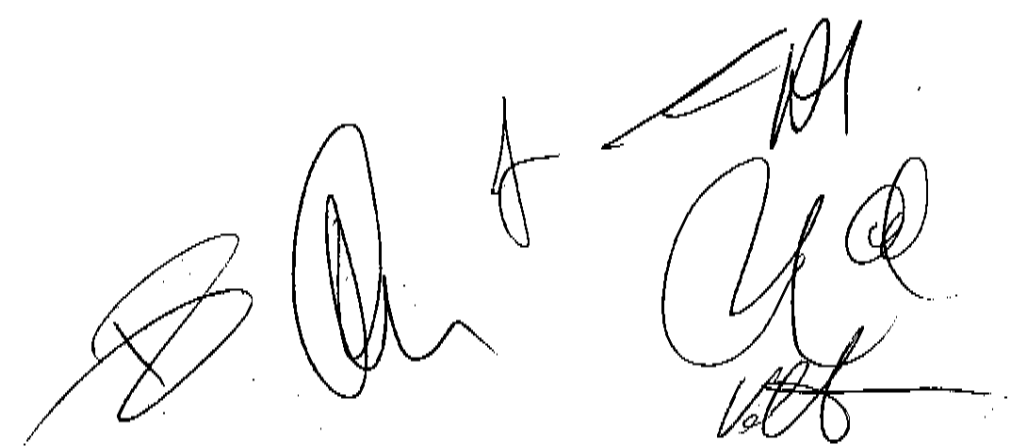
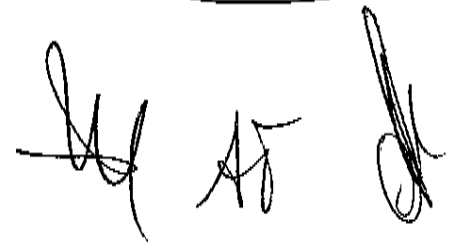
Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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



Scheda 3) OPERATORE DI VENDITA JUNIOR A

Si individuano nella classe Professionale di **Operatore alla Vendita Junior A** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'Anno Commerciale 2006-07 un fatturato tradizionale inferiore a 159.800,00 o un fatturato totale (tradizionale + telefonia) inferiore a 173.430,00.

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

Rientrano in questa Classe Professionale anche gli OpV Junior che hanno raggiunto la Tabella Trimestrale prevista

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJA prevede i seguenti premi :

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato

Tabella

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

Clients x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da TImk

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

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.

Retribuzione giornate di sola acquisizione

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giornate di sola Acquisizione, allo stesso sarà applicato il seguente trattamento economico:

Premio Produttività

Al raggiungimento del programma di lavoro, almeno 50 acquisizioni giornaliere, e una produzione di almeno 6 clienti nuovi giorno, verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata.

Premio Clienti

Per ogni cliente nuovo prodotto oltre il limite di 6 clienti giorno, verrà erogato un premio pari a 5 €. La misurazione dei risultati di riferimento e la relativa corresponsione del premio avrà cadenza bimestrale.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the right and several smaller ones on the left and center.

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui l'OdV 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 all'OPVJA trasferta giornaliera di 5,00 €.

Buono Pasto

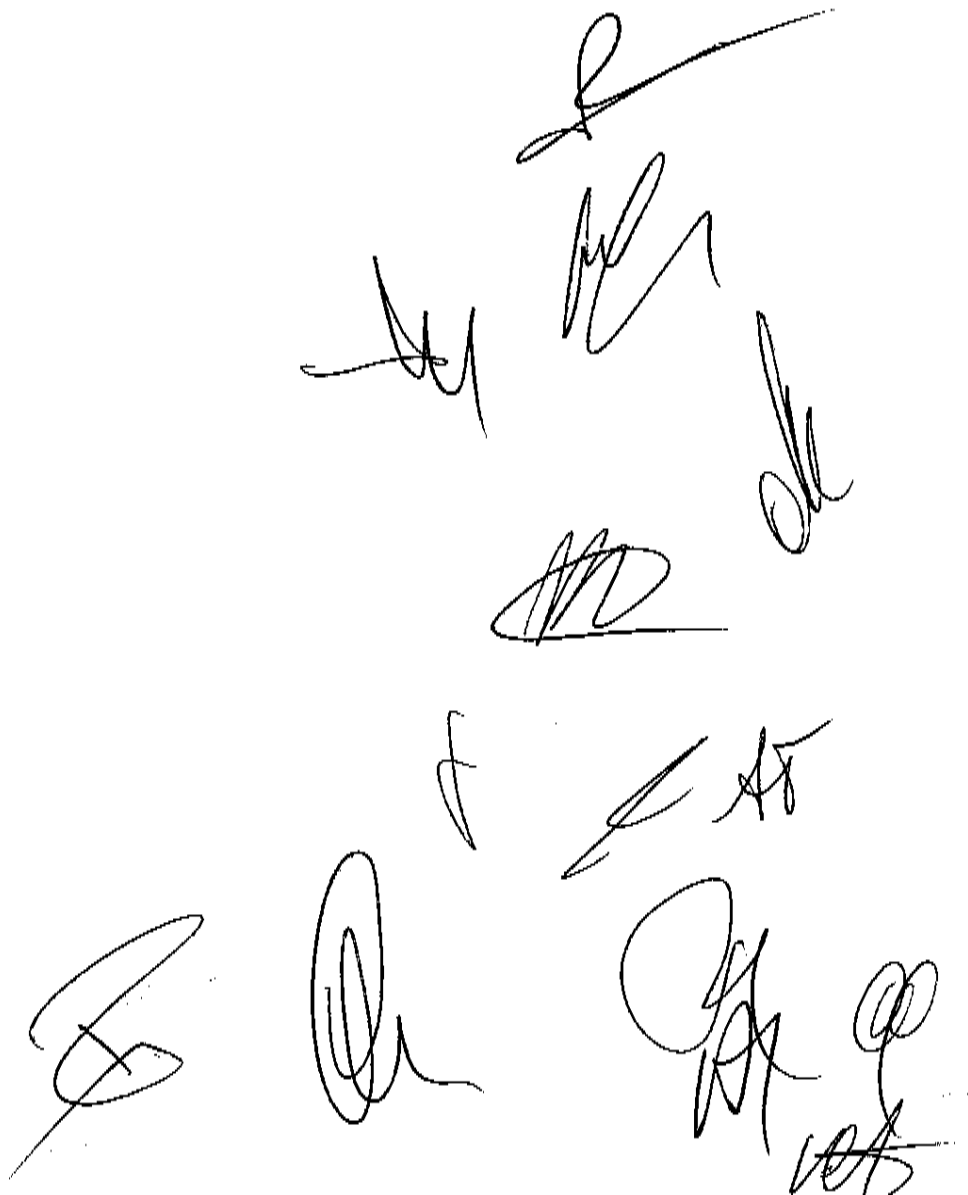
Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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

The bottom half of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. There are approximately 10-12 distinct marks, including full names and initials, scattered across the lower right and bottom center areas. Some are large and stylized, while others are smaller and more compact.

Scheda 4) OPERATORE DI VENDITA JUNIOR B

Si individuano nella classe Professionale di **Operatore di Vendita Junior B** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale 2006-07 un fatturato tradizionale superiore a € 159.800,00 e inferiore a € 179.775,00, o un fatturato totale (tradizionale + tlmk) superiore a € 173.430,00 e inferiore a € 196.225,00.

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

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJB prevede i seguenti premi :

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato

Tabella

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

Clients x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da Tlmk

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

Premio Tabella Mese

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella verrà erogato un premio pari allo 0,5 % del Fatturato Cumulato realizzato.

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 come da tabella sotto riportata.

Per **fatturato** si intende:

Se l'obiettivo tabella mese è raggiunto

fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Se l'obiettivo tabella mese non è raggiunta :

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

| GLI SCAGLIONI E LE ALIQUOTE | | | |
|-----------------------------|----------|----------|---------------------|
| mese | Media GG | Aliquota | Provvigione |
| marzo | 770 | 10% | 10% parte eccedente |
| aprile | 738 | | |
| maggio | 822 | | |
| giugno | 777 | | |
| luglio | 718 | | |
| agosto | 493 | | |
| settembre | 799 | | |
| ottobre | 776 | | |
| novembre | 766 | | |
| dicembre fino al 24 | 1005 | | |
| dicembre dal 27 al 30 | 500 | | |
| gennaio dal 2 al 4 | 400 | | |
| gennaio dal 7 al 31 | 775 | | |
| febbraio | 721 | | |

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui l'OdV 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 all'OPVJB una trasferta giornaliera di 12,00 €.

Buono Pasto

Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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 JUNIOR C

Si individuano nella classe Professionale di **Operatore di vendita Junior C** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale 2006-07 un fatturato tradizionale superiore a € 179.775,00 e inferiore a € 194.110,00 o un fatturato totale (tradizionale + timk) superiore a € 196.225,00 e inferiore a € 215.730,00

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 l'OPVJC prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato

Tabella

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

Clients x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da Timk

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

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 come da tabella sotto riportata.

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo tabella mese è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Se l'obiettivo tabella mese NON è raggiunto :

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

Handwritten signatures and initials at the bottom of the document, including a large signature on the left and several smaller ones on the right, some with the letters 'AT' written below them.

| GLI SCAGLIONI E LE ALIQUOTE | | | |
|-----------------------------|----------|----------|---------------------|
| mese | Media GG | Aliquota | Provvigione |
| marzo | 880 | 10% | 10% parte eccedente |
| aprile | 844 | | |
| maggio | 940 | | |
| giugno | 888 | | |
| luglio | 822 | | |
| agosto | 564 | | |
| settembre | 914 | | |
| ottobre | 887 | | |
| novembre | 876 | | |
| dicembre fino al 24 | 1150 | | |
| dicembre dal 27 al 30 | 575 | | |
| gennaio dal 2 al 4 | 450 | | |
| gennaio dal 7 al 31 | 885 | | |
| febbraio | 824 | | |

Retribuzione giri in consegna

Nel caso in cui l'OdV 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 all'OPVJC una trasferta giornaliera di 17,00 €.

Buono Pasto

Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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 SENIOR

Si individuano nella classe Professionale di **Operatore di Vendita Senior** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale 2006-07 un fatturato superiore a € 194.110,00 o un fatturato totale (tradizionale + tlmk) superiore a € 215.730,00.

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 l'OPV Senior prevede i seguenti premi:

Premio Promozione

Al raggiungimento della quota individuale dell'"obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale, sarà erogato un premio pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato

Tabella

Tutti gli OpV che nell'Anno Commerciale 2006-07 hanno mantenuto la categoria di Senior, hanno la possibilità di preparare autonomamente la Loro Tabella Anno 2007-08, purchè preveda almeno il mantenimento del Fatturato Tradizionale realizzato nel 2006-07.

Per gli OpV che nell'Anno Commerciale 2007-08 raggiungeranno la classe professionale di Senior, sarà definita dalla Direzione Commerciale ed il fatturato sarà calcolato secondo i seguenti criteri:

Clienti x M.I.C.V. x Trend x Decadi lavorative + Crescita + 100 % del fatturato ordinato da Tlmk

Nel caso in cui l'Azienda sia nella possibilità di "supportare" l'Opv nel Suo percorso di crescita verso la classe professionale superiore, attiverà una produzione di clienti che sarà effettuata da agenzie esterne o da altri soggetti interni ed esterni.

La Tabella sarà così incrementata:

i clienti conferiti saranno conteggiati per la percentuale del 50%, con un valore annuo pari a € 350,00 per ogni cliente, riproporzionabile a € 1,50 per ogni giornata lavorativa dal momento dell'inserimento nel "giro" alla conclusione dell'anno commerciale

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 come da tabella sotto riportata.

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo Tabella mese è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the left and several smaller ones on the right.

Se l'obiettivo Tabella mese NON è raggiunto:

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

| GLI SCAGLIONI E LE ALIQUOTE | | | |
|-----------------------------|----------|----------|---------------------|
| mese | Media GG | Aliquota | Provvigione |
| marzo | 990 | 10% | 10% parte eccedente |
| aprile | 949 | | |
| maggio | 1057 | | |
| giugno | 999 | | |
| luglio | 924 | | |
| agosto | 634 | | |
| settembre | 1028 | | |
| ottobre | 998 | | |
| novembre | 985 | | |
| dicembre fino al 24 | 1295 | | |
| dicembre dal 27 al 30 | 647 | | |
| gennaio dal 2 al 4 | 500 | | |
| gennaio dal 7 al 31 | 995 | | |
| febbraio | 927 | | |

PREMIO CRESCITA

Agli OpV che nell'Anno Commerciale 2006-07 hanno mantenuto la categoria di Senior sarà riconosciuto al termine dell'anno commerciale 2007 - 08 un premio pari al 5% sull'esubero di fatturato totale (tradizionale + tlmk) realizzato rispetto all'anno precedente.

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV 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 all'OPV Senior una trasferta giornaliera di 27,00 €.

Buono Pasto

Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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

Le parti concordano di dare luogo ad una verifica congiunta del presente testo di accordo entro il mese di settembre 2007.

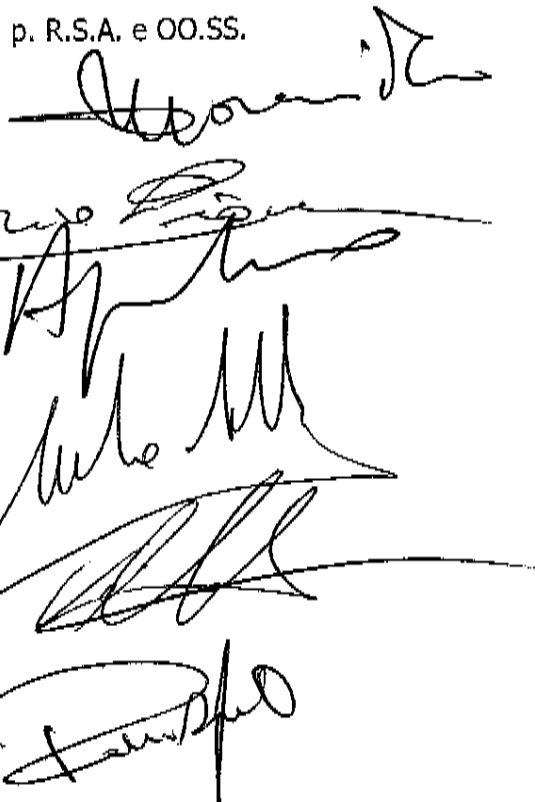
Nota

Il presente testo - Schede n. 1, 2, 3, 4, 5, 6 - costituirà parte integrante del T.U.C.I. attualmente in fase di rinnovo.

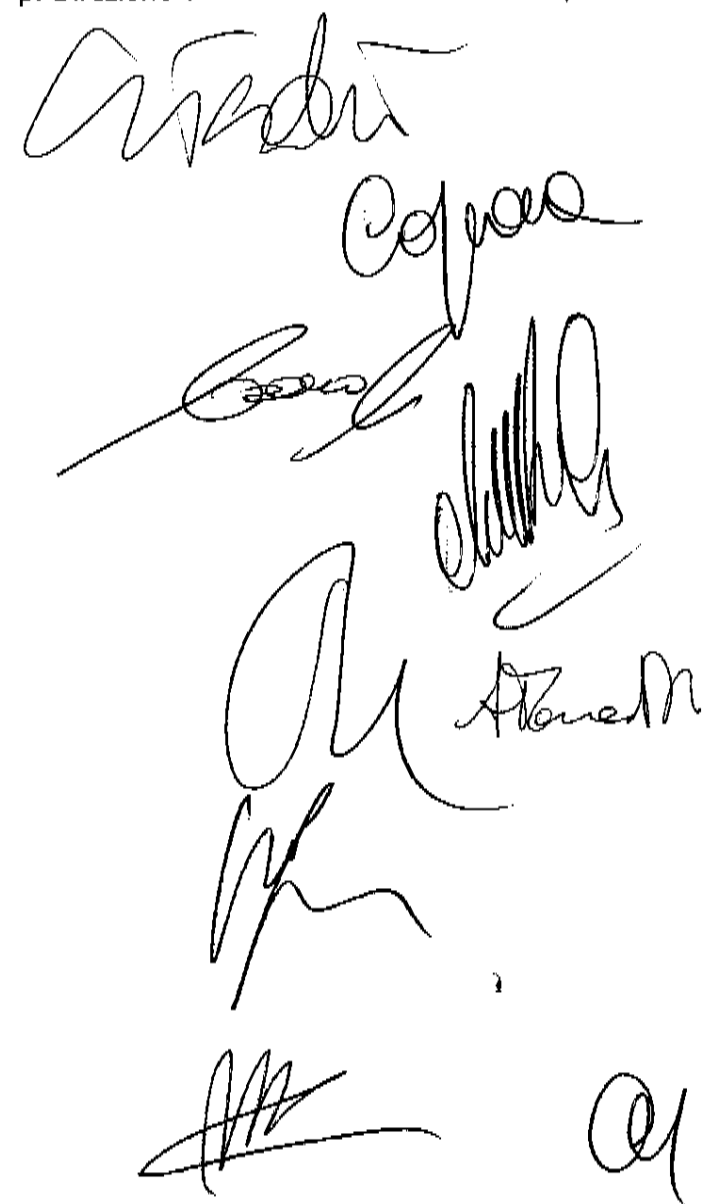
LETTO, CONFERMATO E SOTTOSCRITTO

Bologna, 22 maggio 2007

p. R.S.A. e OO.SS.



p. Direzione bofrost* Distribuzione Italia Spa



Scheda 7) OPERATORE DI VENDITA CONSEGnatARIO C1

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

BUONO PASTO

Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00.

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVC prevede premi e trasferte giornaliere, in relazione alle consegne, secondo quanto riportato nella tabella seguente, nella quale è già stato riportato il valore del Ticket Restaurant.

| Consegne /giorno | Trasferta Lorda | Ticket Restaurant | Provvigione Lorda |
|------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| Da 0 a 40 | 15 | 5 | 0,00 |
| 41 | 15 | 5 | 4,26 |
| 42 | 15 | 5 | 4,66 |
| 43 | 15 | 5 | 5,06 |
| 44 | 15 | 5 | 5,46 |
| 45 | 25 | 5 | 0,86 |
| 46 | 25 | 5 | 1,26 |
| 47 | 25 | 5 | 1,66 |
| 48 | 25 | 5 | 2,06 |
| 49 | 25 | 5 | 2,46 |
| 50 | 25 | 5 | 2,86 |
| 51 | 25 | 5 | 3,61 |
| 52 | 25 | 5 | 4,36 |
| 53 | 25 | 5 | 5,11 |
| 54 | 25 | 5 | 5,86 |
| 55 | 30 | 5 | 1,61 |
| 56 | 30 | 5 | 2,36 |
| 57 | 30 | 5 | 3,11 |
| 58 | 30 | 5 | 3,86 |
| 59 | 30 | 5 | 4,61 |
| 60 | 30 | 5 | 5,36 |

Ad ogni consegna oltre le 60 verrà riconosciuta una provvigione di € 0,75.

Entro il mese di settembre 2007, le parti si incontreranno per verificare il presente sistema retributivo integrativo.

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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

Le parti concordano di dare luogo ad una verifica congiunta del presente testo di accordo entro il mese di settembre 2007.

Nota

Il presente testo - Scheda n. 7 - costituirà parte integrante del T.U.C.I. attualmente in fase di rinnovo.

LETTO, CONFERMATO E SOTTOSCRITTO

Bologna, 22 maggio 2007

p. R.S.A. e OO.SS.

p. Direzione bofrost* Distribuzione Italia Spa

[Handwritten signatures of R.S.A. and OO.SS.]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Handwritten signatures of Direzione bofrost Distribuzione Italia Spa]*

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Handwritten signature]

Scheda 8) OPERATORE DI VENDITA CONSEGnatARIO C2

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

BUONO PASTO

Al fine di assicurare all'OpV la consumazione di un pranzo, nell'intervallo di lavoro, è assegnato un Buono Pasto (ticket restaurant) pari a € 5,00

I Buoni pasto verranno consegnati 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 mese successivo.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVC prevede premi e trasferte giornaliere, in relazione alle consegne, secondo quanto riportato nella tabella seguente, nella quale è già stato riportato il valore del Ticket Restaurant.

La provvigione lorda sarà erogata alla condizione del raggiungimento del 98% del consegnato.

| Consegne / giorno | Trasferte Lorda | Ticket Restaurant | Provvigione Lorda |
|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| Da 0 a 40 | 7 | 5 | 0,00 |
| 41 | 15 | 5 | 0,00 |
| 42 | 15 | 5 | 0,00 |
| 43 | 15 | 5 | 0,00 |
| 44 | 15 | 5 | 0,18 |
| 45 | 15 | 5 | 0,55 |
| 46 | 15 | 5 | 0,92 |
| 47 | 15 | 5 | 1,29 |
| 48 | 15 | 5 | 1,66 |
| 49 | 15 | 5 | 2,03 |
| 50 | 15 | 5 | 2,40 |
| 51 | 20 | 5 | 2,77 |
| 52 | 20 | 5 | 3,14 |
| 53 | 20 | 5 | 3,51 |
| 54 | 20 | 5 | 3,88 |
| 55 | 20 | 5 | 4,25 |
| 56 | 20 | 5 | 4,62 |
| 57 | 20 | 5 | 4,99 |
| 58 | 20 | 5 | 5,36 |
| 59 | 20 | 5 | 5,73 |
| 60 | 25 | 5 | 6,10 |

House Model

Ad ogni consegna oltre le 60 verrà riconosciuta una provvigione di € 0,37

[Handwritten signatures and initials]

Premio collettivo Qualità & Sicurezza

Nel trimestre successivo al termine dell'anno commerciale in corso, verrà erogato un premio Qualità & Sicurezza, come da art. 23 del T.U.C.I., i cui termini saranno esaminati e concordati dalle parti in sede di verifica del presente accordo e comunque entro il 2007.

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

Nota

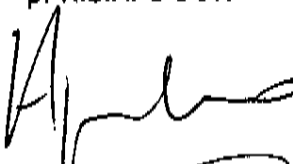

Il presente testo - Scheda n. 8 - costituirà parte integrante del T.U.C.I. attualmente in fase di rinnovo.

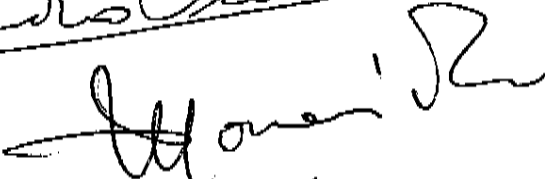
LETTO, CONFERMATO E SOTTOSCRITTO

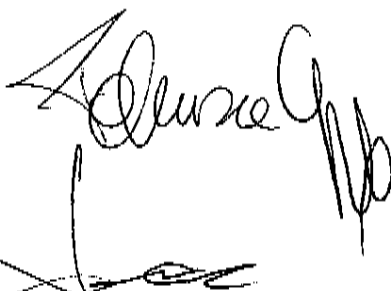
Bologna, 22 maggio 2007

p. R.S.A. e OO.SS.

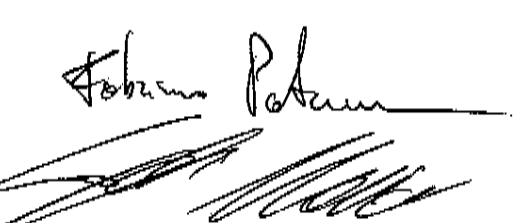
p. Direzione bofrost* Distribuzione Italia Spa

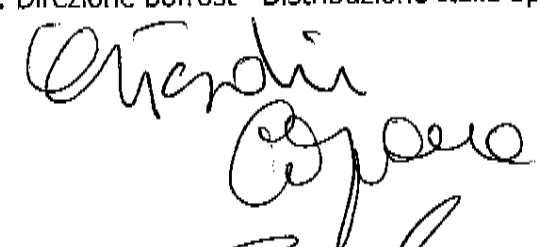



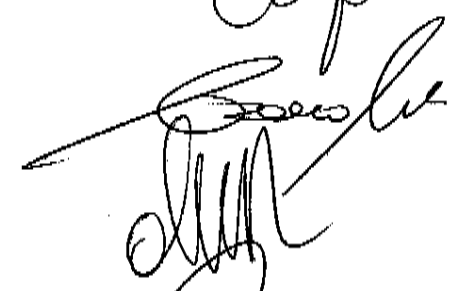

Roberto



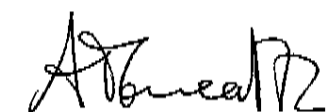














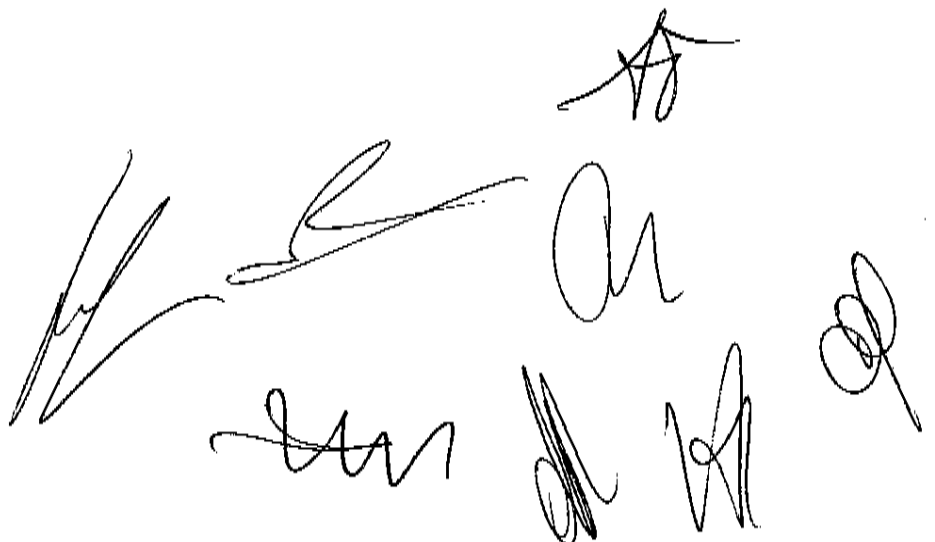
Scheda 9) Impiegata amministrativa di filiale

Le parti confermano il riconoscimento del "Premio di risultato commerciale", che definiscono nella misura di € 35,00 mensili. Talc premio verrà erogato mensilmente se il fatturato realizzato dalla filiale sarà uguale o superiore a quanto previsto a budget.

L'importo del premio soprarichiamato 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 sarà superiore all'ammontare del superminimo, l'azienda sarà tenuta ad erogare la differenza.

Talc erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

A collection of approximately seven handwritten signatures in black ink, scattered across the lower right portion of the page. The signatures vary in style, with some being highly stylized and others more legible.

Scheda 10) 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.

Le parti confermano l'applicazione del sistema retributivo "variabile" provigente, così come di seguito articolato.

- 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.

Su questo premio incidono fino a totale compensazione, le differenze inventariali negative della cella di filiale, risultanti dagli inventari effettuati mensilmente entro l'ultimo giorno lavorativo del mese.

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

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

- Premio movimentazione prodotti

Il premio movimentazione prodotti verrà erogato mensilmente, qualora il fatturato realizzato dalla filiale sarà superiore a quanto calcolato moltiplicando € 1.000,00 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 di € 1.000,000 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 € 1.000))

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.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the document, including a large signature on the left and several smaller ones on the right.

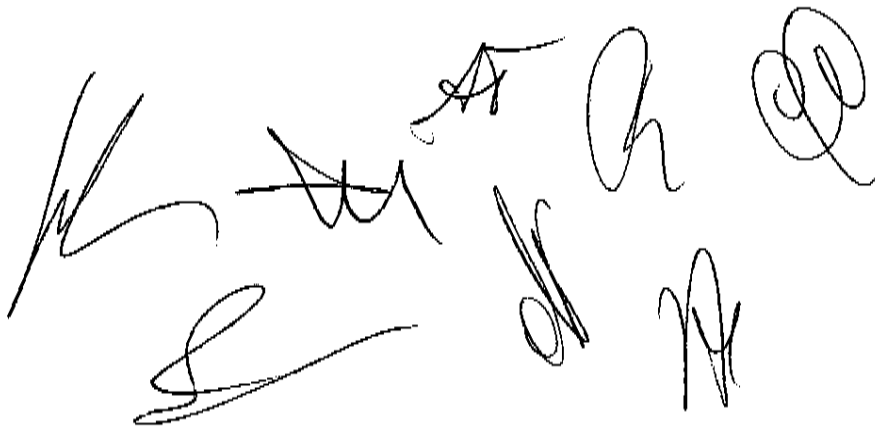
Scheda 11) Cellista di filiale B

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.

Le parti confermano il riconoscimento, a titolo di trattamento economico "variabile", della seguente indennità.

- 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 12) Impiegata addetta alla Vendita Telefonica

Variabili retributive per l'Impiegata addetta alla Vendita Telefonica

Il portafoglio clienti viene suddiviso in due categorie, semplificando notevolmente la precedente classificazione:

1. Clienti **FISSI** : tutti i clienti con anzianità superiore a 6 mesi che hanno effettuato almeno 1 acquisto in 6 mesi; clienti con anzianità inferiore a 6 mesi, che abbiano effettuato un unico acquisto ≥ 20 €
2. Clienti **ALTRI** : tutti i clienti che non rientrano nelle due precedenti categorie.

Posto che in massima parte si orienteranno i Call Center al trattamento della prima categoria di clienti, il sistema incentivante di seguito esposto ha l'obiettivo di premiare le performance dei collaboratori sulla base del rispetto del valore globale del portafoglio clienti trattato.

Il sistema incentivante per l'Impiegata addetta alla Vendita Telefonica prevede i seguenti premi:

1. Premio Tabella giornaliera:

1a. ATTIVITÀ PREVALENTE DI RIORDINO

Il sistema di calcolo del "Premio Tabella Giornaliera" sarà determinato applicando al fatturato prodotto giornalmente delle aliquote di incentivazione definite secondo 4 scaglioni di **FATTURATO ORARIO** come da tabella:

| LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI | | |
|--------------------------------|--|-------------------------------------|
| Scaglioni di fatturato orario | Premio fatturato giornaliero ordinario | Premio fatturato giornaliero serale |
| Fino a 174,99 €/h. | 0,00 % | 0,00 % |
| Da 175 €/h. fino a 199,99 €/h. | 1,00 % | 1,15 % |
| Da 200 €/h. fino a 224,99 €/h. | 1,25 % | 1,40 % |
| Da 225 €/h. | 1,50 % | 1,65 % |

Il premio per il turno serale sarà applicato per il lavoro effettuato durante la fascia oraria 17.00-21.00.

Tale premio potrà confluire in due 'salvadanaï' distinti, in base al raggiungimento o meno della tabella giornaliera dei clienti.

Se la tabella giornaliera è stata raggiunta, il premio giornaliero andrà nel **TOTALE PREMI RECUPERABILI**

Se la tabella giornaliera NON è stata raggiunta, il premio giornaliero andrà nel **TOTALE PREMI RECUPERABILI**

Tabelle giornaliere è la SOMMA delle (Media Incasso Cliente Visitato x trend) dei clienti con i quali la IVT abbia avuto un Contatto Utile.

Media Incasso Cliente Visitato (MICV) è uguale a:

- Per i clienti FISSI:
 - nr. di passaggi > o uguale a 6 = (somma delle spese effettuate dal singolo cliente negli ultimi 6 mesi)/ (somma dei contatti utili degli ultimi 6 mesi);
 - nr. di passaggi compreso tra 1 e 3 = (somma delle spese effettuate dal singolo cliente)/ 3 ;
 - nr. di passaggi uguale a 4 = (somma delle spese effettuate dal singolo cliente)/ 4 ;
 - nr. di passaggi uguale a 5 = (somma delle spese effettuate dal singolo cliente)/ 5 ;
- Tale valore non potrà mai essere = 0 per definizione di cliente FISSO.
- Per i clienti ALTRI: 0.

Trend è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e sarà definito in base alla stagionalità, al Call Center ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

A fine mese verranno sottoposte a verifica le seguenti condizioni :

- a. Somma fatturato mensile realizzato dall' IVT \geq somma tabelle giornaliere;
- b. Somma degli ordini mensili realizzati dall' IVT \geq somma ordini mensili attesi.

In caso che entrambe le condizioni a. e b. siano state soddisfatte il totale degli incentivi erogato all' IVT sarà:

(TOTALE PREMI EROGABILI + TOTALE PREMI RECUPERABILI) * 105%

In caso che sia soddisfatta solo la condizione a. il totale degli incentivi erogato all' IVT sarà:

(TOTALE PREMI EROGABILI + TOTALE PREMI RECUPERABILI) * 50%

In caso che la condizione a. NON sia stata soddisfatta,

- se la condizione b. è stata soddisfatta, il totale degli incentivi erogato all' IVT sarà:

TOTALE PREMI EROGABILI * 105%

- se la condizione b. NON è stata soddisfatta,

- se il fatturato orario totale mese realizzato dall'IVT è uguale o superiore a € 225, il totale degli incentivi erogato all' IVT sarà:

TOTALE PREMI EROGABILI * 105%

- se il fatturato orario totale mese realizzato dall'IVT è inferiore a € 225, il totale degli incentivi erogato all' IVT sarà:

TOTALE PREMI EROGABILI * 50%

Somma ordini mensili attesi è uguale a

ore giornaliere (da contratto) IVT * giorni possibili mese * ordini/h - 10%

I giorni possibili sono tutte le giornate lavorative del mese al netto di eventuali giornate di ferie o permesso retribuito concordati (compresi quelli sindacali e quelli ex lege 104/93).

Es. IVT a 4 ore giornaliere, mese di 20 gg.:

$$\text{Somma ordini mensili attesi} = 4 * 20 * 6 - (4 * 20 * 6) * 10\% = 480 - 48 = 432$$

Per quanto riguarda gli ordini/h si applicheranno i seguenti minimi:

| giugno - luglio - agosto | dicembre | tutti gli altri mesi |
|--------------------------|---------------|----------------------|
| 5,00 ordini/h | 7,00 ordini/h | 6,00 ordini/h |

Scostamento è = a

Somma fatturato mensile dell' IVT - Somma tabelle giornaliere

Nel caso in cui l'attività principale di riordino contenga chiamate a clienti diversi da FISSI, per la determinazione dei parametri retributivi, si procederà a ricalcolare il lavoro effettuato su queste tipologie di clienti secondo questi parametri:

- calcolo del numero di ordini/h = (ordini a FISSI) + (ordini* su clienti diversi da FISSI x 6)
- calcolo per la individuazione dello scaglione di fatturato/h = (fatturato a FISSI) + (fatturato* su clienti diversi da FISSI x 6)

Resta inteso che il fatturato che concorre alla determinazione dell'entità del premio giornaliero, erogabile o recuperabile, è quello effettivamente realizzato.

* gli ordini e il fatturato da moltiplicare per il fattore 6 sono quelli ottenuti con gli ordini >= € 20

1b. ATTIVITA' PREVALENTE SU CLIENTI DIVERSI DA FISSI DENOMINATA "ACQUISIZIONI"

Nel caso in cui l'attività prevalente della giornata sia quella di acquisizione clienti il sistema di calcolo del "Premio Tabella Giornaliera" sarà determinato moltiplicando il numero di clienti prodotti per le aliquote di incentivazione definite secondo 4 scaglioni di **CLIENTI ORA** come da tabella seguente:

| LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI | |
|---------------------------------|---------------------------|
| Scaglioni di clienti ora | Premio Clienti |
| Fino a 1,49 cl/h. | € 0,00 * cliente prodotto |
| Da 1,50 cl/h. fino a 1,99 cl/h. | € 1,17 * cliente prodotto |
| Da 2,00 cl/h. fino a 2,49 cl/h. | € 1,25 * cliente prodotto |
| Da 2,5 cl/h. | € 1,35 * cliente prodotto |

Il premio giornaliero così determinato verrà erogato per intero eventualmente sommandolo al premio determinato dal lavoro di cui al punto 1a.

