

CONCURSOS DISTRIGO

El presente CONCURSO DISTRIGO pretende animar a la fuerza de ventas de la Red de Distribución de Recambios del Grupo Stellantis: Placas Distrigo y Distrigo Relay, creando una animación específica y diferenciada para estos tres colectivos:

- Gerentes de Placas Distrigo.
- Responsables Comerciales de Placas Distrigo y Distrigo Relay.
- Vendedores Itinerantes de Placas Distrigo y Distrigo Relay: donde habrá una animación diferente en función del canal en el que trabajen:
 - o vendedor especialista de canal SO
 - o vendedor especialista de canal ERCS
 - o vendedor de TI (taller independiente).

En resumen, habrá 5 concursos diferenciados.

La animación de este concurso podrán seguirla a través de la web:

<https://concursosdistrigo.com>

desde donde podrán tener el acceso directo a todas las animaciones que estén en marcha:



También podrán hacer el seguimiento de las animaciones de los Gerentes/Responsables Comerciales y de los vendedores de TI directamente en las web correspondientes.

PARTICULARIDADES POR COLECTIVO

VENDEDOR ITINERANTE TALLER INDEPENDIENTE



- En la **web DISTRIGOAPUNTO**, se podrá seguir el Concurso de Vendedores Itinerantes de Taller independiente. Cada vendedor, de forma diaria, podrá obtener puntos por TODAS las compras que sus talleres independientes activos en este programa logren conseguir. Con los puntos conseguidos se irá conformando el ranking, que estará disponible en esta web.

Cada vendedor obtendrá puntos por la suma de los puntos de TODOS sus talleres registrados y ACTIVOS en la web de DISTRIGOAPUNTO desde el 1 de enero al 31 de diciembre. En base a esos puntos, con las actualizaciones semanales, se elaborará un ranking, que podrá ser consultado desde la propia web en el apartado que crearemos a tal efecto. La posición en el ranking será la que marque, a final del concurso, los premios que les correspondan.

Al vendedor sólo le computarán para el concurso, los puntos de aquellos talleres que cumplan los siguientes requisitos.

- El taller deberá estar correctamente identificado (código distribuidor / código DMS).
- Todo taller debe estar obligatoriamente asociado a un vendedor. Deberá pertenecer a su cartera de talleres y ser quien realmente le visite, estando prohibida cualquier cesión entre vendedores.
- El taller deberá estar ubicado en su canal correcto. En caso de cambio de status (TI -> ERCS ó ERCS -> TI) será responsabilidad del vendedor informar en el mes en el que se produzca el cambio de status al mail genérico de la web DISTRIGOAPUNTO para que sea cambiado de canal (distrigoapunto@grupoincentivoregalo.com)
- En caso de cambio de dependencia o alta de nuevo vendedor, éste empezará a puntuar a partir del mes en que se da de alta con los puntos que consigan sus talleres asignados desde ese mes.
- Al vendedor sólo le computarán para el concurso los puntos de aquellos talleres que estén correctamente ACTIVOS. Esto implica: registro completo realizado + validación posterior del mail por parte del taller con la aceptación de las condiciones legales y LOPD.
- De cara a las altas y las bajas de TALLERES ACTIVOS:
 - o En caso de taller activo que produzca BAJA/CAMBIO DE CANAL: al vendedor le contarán los puntos hasta el mes anterior al que se comunique dicha baja y se realice el cambio en la web.
 - o En caso de ALTA en la WEB Distrigo a Punto del Taller: al vendedor le empezarán a contar los puntos desde el mes en el que se haya realizado dicha alta.
- Cualquier mala práctica detectada, bien en el alta de un taller, bien en el desempeño del concurso, provocará la exclusión inmediata de ese vendedor.
- Qué se considera un taller de reparación independiente?
 - o Es aquel taller no perteneciente a ninguna de las redes del Grupo Stellantis que:
 - da un servicio de reparación y mantenimiento a cualquier vehículo de cualquier marca
 - está abierto al público general y atiende a cualquier cliente que vaya a sus instalaciones.
 - hace una compra de recambios de manera independiente (no está dentro de un grupo de compras).

CRITERIO LLAVE VENDEDORES TALLER INDEPENDIENTE:

- El vendedor será el responsable de que, en la web, TODOS los campos de sus talleres independientes estén actualizados, completos y con información veraz: tipo de taller (carrocería/mecánica/neumáticos), información de contacto (teléfono móvil incluido), e info adicional que se les pide para el acceso: nº operarios mecánica, nº operarios carrocería, nº elevadores y nº de cabinas de pintura.
- La participación de un vendedor en este concurso implicará la renuncia a los otros dos concursos para vendedores especialistas.

VENDEDORES ESPECIALISTAS: SO Y ERCS



- La **animación de VENDEDORES ESPECIALISTAS (para los canales de SO y ERCS)** está disponible en la web concursosdistrigo.com desde donde podrán consultar el ranking de estos vendedores especialistas en función de los puntos que consigan en el trimestre.

Definimos en primer lugar lo que consideraremos como vendedor especialista de canal:

- Aquel vendedor que lleva **EN EXCLUSIVA** talleres de un solo canal.
- Aquel vendedor que, sin llevar en exclusiva talleres del canal, es realmente el **ANIMADOR** del mismo.

El vendedor especialista obtendrá puntos en función de la cumplimentación que realice en la etapa trimestral sobre el OBJETIVO DIRECTO SELL OUT TRIMESTRAL (CANAL SO y CANAL ERCS) comunicado. En el caso de los especialistas de SO y mientras esté excluido este objetivo de la remuneración trimestral, se tomará como base para el objetivo, el dato del agregado para su distribuidor que la Dirección de Postventa haya comunicado a cada Servicio Oficial (para este concurso tomaremos como referencia únicamente el objetivo de RECAMBIOS y el objetivo NEUMÁTICOS Y ACCESORIOS) de forma que será medido con la información que nos pase la Dirección de Postventa de las ventas realizadas contra este objetivo por cada distribuidor a cierre de cada trimestre.

Quedan excluidos de este concurso aquellos distribuidores con un solo vendedor. En este caso tendrán que participar de forma imperativa en el concurso de Vendedor Itinerante de TI (distrigoapunto), así como aquellos Distrigo Relay con relación accionarial con la placa Distrigo.

La animación de este concurso se desarrollará directamente a través de la web www.concursosdistrigo.com desde donde, trimestralmente, se irán actualizando los rankings.

CRITERIOS LLAVE VENDEDOR ESPECIALISTA:

- Para poder participar (sujeto a auditoría a lo largo del concurso):
 - o el vendedor debe cumplir los criterios mencionados anteriormente.
 - o en el caso de ser exclusivo, deberá llevar, como mínimo, la siguiente cantidad de talleres:
 - Para el caso de los SO: al menos 15 talleres.
 - Para el caso de los ERCS: al menos 12 talleres.

- Para poder participar en ambos concursos, será necesario que el responsable comercial del distribuidor comunique al **buzón de comercio-pr@stellantis.com con copia a su responsable regional, el nombre, apellidos y e-mail del vendedor especialista de SO y el vendedor especialista ERCS antes del próximo 15 de febrero (fecha límite)** e informe a lo largo del concurso de cualquier cambio por el mismo medio:
 - En el supuesto caso en el que, dentro de un distribuidor, el vendedor especialista-exclusivo de los canales ERCS o SO no sea único, y realicen varias personas esta función (siempre en exclusividad), podrán participar siempre que se cumplan los criterios llave exigidos. Llegado el caso la manera de participar será conjunta (de forma que la puntuación será la misma para ambos vendedores, esto es, se cogerá el dato global del canal del distribuidor para ambos).
 - En caso de no recibir el mail con la comunicación de la existencia de vendedores especialistas, daremos por hecho que no dispone de este vendedor, por lo que todo su equipo de vendedores participaría con el concurso de Vendedores Itinerantes de TI (DistriGoapunto).
- La participación de un vendedor en alguno de estos concursos de especialistas implicará la renuncia a los otros concursos (sólo podrá participar en uno de los concursos de vendedores).

GERENTES y RESPONSABLES COMERCIALES



- En la **web del CLUB DISTRIGO** se podrá seguir el Concurso de Gerentes y Responsables Comerciales. En el trimestre con los objetivos que se les asignen, y mensualmente con los aceleradores que se establezcan, podrán conseguir puntos que conformarán un ranking, que estará disponible en esta web.

Si en una Placa, una persona acumulara las funciones de Gerente y Responsable Comercial, esa persona participará en el Concurso de Gerente.

Si en una Placa/DistriGo Relay, una persona acumulara las funciones de Responsable Comercial y Vendedor, esa persona participará en el Concurso de Responsable Comercial.