

Modalités

- **Période :**
01/07/2018 et le 30/06/2019
(date dossier)
- **Population concernée :**
 - Field Sales & Assistanat commercial en métropole
 - VM/ KAM/ OKAM
 - RDMs pour les trafics réseau
- **Lignes concernées :**
Toutes lignes LCL import/export hors DOM
- **Trafic concernés :**
Nouveaux trafics uniquement = clients non facturés en LCL depuis 12 mois soit 01/07/2017-30/06/2018
- **Minimum accepté :**
Tous m³ sans minimum ni maximum, traités entre le 01/07/2018 et le 30/06/2019
(date dossier)

Exemples

- **Exemple 1 :**
Un client régulier à 10CBM/semaine représente jusqu'à **2500€ de prime** (en fonction de la date de démarrage)

Nous en avons démarré 2 sur les 12 derniers mois : yes we can!
- **Exemple 2 :**
Un client régulier à 5-10CBM/ 2 semaines représente jusqu'à **600-1200€ de prime**

6 nouveaux trafics sur les 12 derniers mois
- **Exemple 3 :**
Un spot de 5CBM représente 25€... *et jusqu'à 300€ si la fréquence est mensuelle*

>10 sur les 12 derniers mois

Vos outils

- ✓ La fiche produit dans PDC
- ✓ La note officielle co-signée Matthieu Mary / Eric Bellissent
- ✓ L'emailing adressé à nos contacts SMC concernant notre nouveau programme LCL
- ✓ L'argumentaire de ventes qui reprend les principaux avantages
- ✓ La calculette LCL
- ✓ Le support du PM (Eddie Souloumiac) pour les lots importants et les trafics réguliers
- ✓ La COB pour ouvrir les comptes et vous les rattacher (cela vaut en particulier pour les assistants commerciaux).

Remarques sur le calcul

1. **Pour mesurer vos performances, tous les chiffres seront tirés des portefeuilles dans SMC**
2. Les dossiers à marge négative seront exclus du calcul de la prime... objectif croissance rentable !
3. Versement en 2 fois en janvier 2019 pour le 2^e semestre 2018, et en juillet 2019 pour le 1^{er} semestre 2019