



## **AMPLIACIÓ DE LA INFORMACIÓ SOBRE LA OFERTA DE FEINA COM A VENEDOR/A DE PRODUCTES DE L'ONCE**

---

### **1.-CONTACTE:**

Si ets candidat o coneixes persones que ho poden ser, o si necessites més informació sobre el que aquí s'exposa, pots contactar de dilluns a divendres amb la Unitat de Vendes de la Delegació Territorial de l'ONCE a Catalunya, al telèfon 93-238.10.20 (de 8.00 a 14.30 hores) ó bé al correu electrònic: [aspirantesdtcatalunya@once.es](mailto:aspirantesdtcatalunya@once.es)

### **2.-PERFIL DEL COMERCIAL DE PRODUCTES DE JOC DE L'ONCE: REQUISITS BÀSICS.**

#### **REQUISITS:**

- Minusvalidesa mínima del 33% (inclosos els factors socials) o possessió d'una resolució de pensió d'incapacitat de la seguretat social.
- Treball compatible amb la majoria de pensions contributives.
- Autonomia personal per realitzar els desplaçaments i l'activitat comercial de la venda sense dependència de terceres persones.
- Capacitat cognitiva per a l'aprenentatge sobre l'ús de les eines tecnològiques de treball (TPV i telèfon mòbil) i l'assimilació de la continuada formació comercial impartida, inclosa la inicial, abans de començar la relació laboral, consistent en un curs de 20 hores més dues jornades de pràctiques amb un venedor en actiu.
- Capacitat de comunicació i relació amb el client per realitzar la seva labor comercial, tant per a la promoció dels productes ONCE, com per assessorar i informar sobretot el relacionat amb els productes i els serveis de la Institució.

- Disponibilitat per treballar si és necessari, en un inici, els caps de setmana.
  - Disponibilitat horària en funció del punt de venda ocupat.
  - Es valora positivament disposar de vehicle propi (encara que no és imprescindible), així com tenir experiència comercial i bon tracte amb el públic.
- El procés de selecció consta d'una avaluació de perfil, una entrevista, un reconeixement mèdic i un curs de formació obligatori de 20 hores més dues jornades de pràctiques, amb la finalitat de sortir a vendre en òptimes condicions per al desenvolupament del seu treball.
  - Pot exercir el seu treball en un punt de venda a l'aire lliure o realitzant una determinada ruta, que compregui diversos punts de venda, o bé en un quiosc.

### **3.- PRINCIPALS AVANTATGES ADDICIONALS DELS VENEDORS DE L'ONCE:**

- Bones perspectives salarials, salari base més comissions sobre els productes ordinaris i els extraordinaris. A més existeixen dues pagues extraordinàries, i al conveni col·lectiu actual hi ha recollides compensacions econòmiques per l'obtenció d'objectius globals de l'entitat.
- Comissions addicionals en els 5 sorteigs extraordinaris des del primer cupó venut, que poden suposar fins a un 17,50% (en funció del Sorteig) i que incrementen la nòmina mensual del venedor.
- Contracte temporal d'un any a temps complet o parcial, o en cas de necessitat contractes eventuais.
- Comissions per venda entre un 2,00% i un 17,50%.
- Possibilitat de passar a categoria sènior (major sou base) al cap de tres anys, o abans si al cap de dos anys es supera el 150% de la productivitat del centre d'adscripció.

- En cas de naixement d'un fill, a més de les 16 setmanes reglamentàries per maternitat, gràcies al conveni, el treballador disposa de dues setmanes més.
- Possibilitat d'adherir-se a altres avantatges (mútua sanitària privada, convenis amb entitats financeres, descomptes en empreses d'ONCE: Assegurances, hotels, etc....).
- Revisió mèdica completa anual de caràcter voluntària.
- Possibilitat de participar en nombroses activitats culturals, esportives i d'oci que realitza l'ONCE.
- Conveni molt favorable:
  - 24 dies laborables de vacances.
  - 6 dies remunerats de lliure disposició.
  - plus de ruta, (solament per a llocs de venda així considerats).
  - avantatges de caràcter socioeconòmic (ajudes per naixement de fill, 11 dies laborals per llicència matrimonial, dies addicionals per naixement, defunció o hospitalització de familiars, ajudes econòmiques per fills a càrrec menors d'edat, pòlissa d'assegurances d'accident, etc).
- Entitat amb gran estabilitat laboral (més del 80% de la plantilla té contracte indefinit).
- Gran coneixement del món de la discapacitat (més del 85% de la plantilla és discapacitada).
- Formació prèvia a l'inici del treball i cursos periòdics de Formació i reciclatge.
- Dotació d'eines tecnològiques per al treball: telèfon mòbil i terminal punt de venda.
- Formar part de l'ONCE i la seva Fundació, que són un referent en tot el món, i formen un gran equip que du a terme una tasca indiscutible en el nostre país.