

VENDEDORES

PAUTAS CLARAS DE INDOLE LEGAL PARA SU CONTRATACION.

Por la Dra. Marta Tomchinsky - www.martatomchinsky.com.ar

Guía práctica para que Empresas y Empresarios apunten a la obtención de éxito en la contratación laboral de vendedores.



Atrás quedaron los tiempos en que una gran Empresa o una Pyme podían contratar a una persona sólo porque sus antecedentes laborales así lo ameritaran, para una tarea de venta. Y en el caso particular de las Pymes, incluso porque amigos y/o familiares aconsejaron su contratación, lo cual no significa la ausencia de posteriores riesgos laborales.

En la actualidad, debe darse primordial importancia a la “especialización comprobada” del personal de venta, para que esa contratación signifique en la práctica mayor seguridad para la empresa en sentido amplio.

Para el correcto funcionamiento del proceso de selección de Vendedores, es imprescindible que la empresa contratante, cumpla con determinadas pautas, que a mediano y largo plazo, le garantizarán el éxito absoluto de dicha contratación.

Los requisitos a cumplimentar en las búsquedas de Vendedores, consisten en el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- 1) Contar con el debido asesoramiento profesional y el correcto seguimiento de cada uno de los procesos de selección de Vendedores.
- 2) Verificar cada uno de los antecedentes laborales, así como la totalidad de los antecedentes comerciales, legales y personales del postulante. (imprescindible!).
- 3) Instrumentar políticas propias de selección y administración de personal.
- 4) Realizar un pormenorizado estudio de la legislación general y particular aplicable y los convenios colectivos vigentes, que avalen su modo de contratación y protejan los intereses empresarios.
- 5) Confeccionar una descripción detallada de las tareas que el Vendedor tendrá a su cargo (habituales y excepcionales), avalando dicha descripción con la conformidad del Vendedor por escrito, y al momento de su ingreso.
- 6) Establecer claramente las condiciones del desempeño de las tareas para el ingresante (Ej.: días, horario ,etc.), así como quienes serán sus superiores directos y sus subordinados si existieren. Estas condiciones también deberán constar por escrito con la firma conforme del contratado y al ingresar.
- 7) Proceder a la capacitación del vendedor sobre los productos de la empresa, el mercado al que van dirigidos y las reglas que rigen el accionar interno de la empresa para su función, lo cual reducirá los riesgos de futuros conflictos laborales.
- 8) Pormenorizado análisis del convenio colectivo vigente en la empresa, y la conveniencia de su aplicación en cada caso concreto.
- 9) Es de suma importancia la documentación respaldatoria de su contratación, que ajuste a cada caso particular y a la legislación vigente.
- 10) Realizar una clara ejecución de la política de ventas tanto en relación a los aspectos legales como a los aspectos económicos y de gestión de los Vendedores.



El estricto cumplimiento de todos y cada uno de estos requisitos previos, no harán más que contribuir a contar con Vendedores calificados para el puesto, por lo que la búsqueda efectuada habrá sido exitosa.

(X) **Dra. Marta Tomchinsky** :Abogada UBA – Miembro del Colegio Público de Abogados CABA -Especialista en Derecho Laboral y Empresario con 30 años de Experiencia - Docente Universitaria con Ciclos Avanzados y Postgrados en su especialidad.