



Echo des Kyndryls N°26 : pourquoi la gestion commerciale actuelle bloque la croissance ?

Aujourd'hui le système de rémunération des commerciaux chez Kyndryl est archaïque, rigide et inadapté. Non seulement il est la source d'injustices régulières entraînant des démissions de bons éléments, la démotivation d'autres, mais aussi un frein au développement de Kyndryl.

En effet, les objectifs et territoires sont décidés de manière unilatérale par les Customer Unit (CU) leaders sans aucune concertation avec les « commerciaux » et pour une année complète. Les territoires (clients) sont distribués et fixes, rendant toute évolution ou adaptation de ce dernier impossible dans l'année. Même lorsque les objectifs sont manifestement irréalisables d'avis de sachants et de professionnels, on nous oblige à les signer pour rester en poste sans adaptations possibles. Cela entraîne une perte/baisse de 16% sur salaire fixe et pratiquement aucune prime, quelle que soit la qualité du travail effectuée.



L'intégration d'un nouveau logo en cours d'année dans cette IPL est quasi impossible. Signer un nouveau client n'a aucun intérêt pour un commercial sur Incentive Performance Letter (IPL) car il ne touchera rien dessus si le contrat fait moins de 10 millions d'euros. De même avoir des contacts sur un compte qui n'est pas dans son portefeuille ou avoir la possibilité de signer un périmètre additionnel sur un compte hors de son plan ne lui rapportera rien si ce n'est des tracas administratifs et une perte de temps conséquente (temps qu'il ne pourra pas passer pour réaliser ses objectifs).

pas passer pour réaliser ses objectifs).

Autre facteur de démotivation des commerciaux, chez Kyndryl même si l'on prône la Kyndryl Way devant nos clients empathie, concentré, dévoué, dédié, agile au sein de la direction commerciale l'injustice est actée. « Il n'y a **pas de traitement équitable des incentives** chez Kyndryl », tu travailles des années sur un deal, éponges le passif et les irrégularités de ton prédécesseur mais quelques semaines avant la signature d'un gros contrat que tu as généré, on te change de territoire. C'est un autre qui récolte le fruit significatif de ton travail conséquent et toi tu ne reçois pas un cent. Et si tu oses dire quelque chose on te propose la porte en remerciement du bon travail accompli en guise de compensation. D'autres démissionnent emportant leurs ressentiments chez d'éventuels clients, fournisseurs ou partenaires avec toutes les conséquences déléteres associées.

A quand un système juste et motivant qui tirerait la croissance de Kyndryl vers le haut ?

A l'heure de l'IA, nous avons les moyens de mettre en place un système plus juste de motivation des commerciaux quels que soient les clients ou territoires ce qui boosterait la croissance de Kyndryl de manière équitable et pas juste sur une équipe « spéciale » adressant certains comptes.

La CGT est là pour proposer et vous aider à avoir une rémunération plus juste de votre travail Tout en allant dans l'intérêt de Kyndryl.



Ne restez pas seul et isolé, **rejoignez-nous et surtout en 2026 Votez CGT** pour défendre vos droits !

Contactez-nous sur ce courriel avec votre adresse mail perso pour rester informés : contact@cgt-kyndryl.fr

Vos représentant CGT :

[Laurence Vignal](#); [Alain Lentini](#); [Mustapha Amrouche](#); [Frédéric Roussel](#); [Karim Nabti](#); [Marie Ciliegio](#); [Milko Pettirossi](#)

Web: <https://www.cgt-kyndryl.fr>

