

Convention collective de travail du 14 février 2001, conclue au sein de la Commission paritaire de l'industrie hôtelière, portant modification de la Convention collective de travail n° 1 du 25 juin 1997, sur l'instauration d'une nouvelle classification des fonctions et la détermination des salaires minimums dans le secteur Horeca.

Article 1er. La présente convention collective de travail s'applique aux employeurs et aux travailleurs des entreprises ressortissant à la Commission paritaire de l'industrie hôtelière.

Pour l'application de la présente convention collective de travail, il y a lieu d'entendre par "travailleurs: les travailleurs masculins et féminins rémunérés sur base d'un salaire horaire ou mensuel fixe.

Art. 2. Pour l'application de la présente convention collective de travail, il y a lieu d'entendre par convention collective de travail : la convention collective de travail n° 1 du 25 juin 1997, sur l'instauration d'une nouvelle classification des fonctions et la détermination des salaires minimums dans le secteur Horeca.

Art. 3. La liste exhaustive des fonctions de référence jointe en annexe 1, comme stipulé à l'article 3 de la convention collective de travail, est complétée de la fonction de référence vendeur ambulant portant le numéro 250.

Art. 4. L'annexe 2 mentionnée à l'article 5 de la convention collective de travail est complétée de la description de la fonction vendeur ambulant telle qu'elle est reprise en annexe de la présente convention collective de travail.

Art. 5. La fonction de référence suivante et sa pondération sont ajoutées à l'article 8 de la convention collective de travail : - dans la catégorie de fonctions V : vendeur ambulant avec 76-80,5 points de pondération.

Art. 6. La présente convention collective de travail entre en vigueur le 1er juillet 1997.

Elle est conclue pour une durée indéterminée. Elle peut être dénoncée par chacune des parties, moyennant un préavis de trois mois adressé par lettre recommandée à la poste au président de la Commission paritaire de l'industrie hôtelière et aux organisations y représentées.

Collectieve arbeidsovereenkomst van 14 februari 2001, gesloten in het Paritair comité voor het hotelbedrijf, tot wijziging van de Collectieve arbeidsovereenkomst nr. 1 van 25 juni 1997, tot invoering van een functieclassificatie en tot vaststelling van de minimumlonen in het Horeca sector.

Artikel 1. Deze collectieve arbeidsovereenkomst is van toepassing op de werkgevers en de werknemers van de ondernemingen die ressorteren onder het Paritair Comité voor het hotelbedrijf.

Voor de toepassing van deze collectieve arbeidsovereenkomst wordt onder "werknemers" verstaan de mannelijke en vrouwelijke werknemers die bezoldigd worden op basis van een vast uur- of maandloon.

Art. 2. Voor de toepassing van onderhavige collectieve arbeidsovereenkomst wordt verstaan onder collectieve arbeidsovereenkomst : de collectieve arbeidsovereenkomst nr. 1 van 25 juni 1997, tot invoering van een functieclassificatie en tot vaststelling van de minimumlonen in het Horeca sector.

Art. 3. De in bijlage 1 gevoegde exhaustieve lijst van referentiefuncties zoals bepaald in artikel 3 van de collectieve arbeidsovereenkomst, wordt aangevuld met de referentiefunctie ambulante verkoper met referentienummer 250.

Art. 4. De in artikel 5 vermelde bijlage 2 van de collectieve arbeidsovereenkomst wordt aangevuld met de functieomschrijving van de referentiefunctie ambulante verkoper zoals opgenomen in bijlage van onderhavige collectieve arbeidsovereenkomst.

Art. 5. In artikel 8 van de collectieve arbeidsovereenkomst wordt volgende referentiefunctie en haar weging ingevoegd : in functiecategorie V: ambulante verkoper met 76-80,5 wegingspunten.

Art. 6. Deze collectieve arbeidsovereenkomst treedt in werking op 1 juli 1997.

Zij is gesloten voor een onbepaalde tijd. Ze kan worden opgezegd door elk van de partijen, mits een opzeggingstermijn van drie maanden bij een ter post aangetekende brief gericht aan de voorzitter van het Paritair Comité voor het hotelbedrijf en aan de daarin vertegenwoordigde organisaties.

NEERLEGGING-DEPOT REGISTR. ENDE KST

05 -03- 2001

10  
110

56.667

100 302

4 **Anexe 1 à la convention collective de travail du 14 février 2001, conclue au sein de la Commission paritaire de l'industrie hôtelière, portant modification de la Convention collective de travail n° 1 du 25 juin 1997, sur l'instauration d'une nouvelle classification des fonctions et la détermination des salaires minimums dans le secteur Horeca.**

**Bijlage 1 aan de collectieve arbeidsovereenkomst van 14 februari 2001, gesloten in het Paritair comité voor het hotelbedrijf, tot wijziging van de Collectieve arbeidsovereenkomst nr. 1 van 25 juni 1997, tot invoering van een functieclassificatie en tot vaststelling van de minimumlonen in het Horeca sector.**

#### DESCRIPTION DE FONCTION USB

Département : Service (autres)

Code : HRC. REF. 250

Fonction : Vendeur ambulant (H/F)

Organisation: Dépend du responsable ou du gérant.

Objectif : Mise-en-place, servir des boissons et/ou des denrées alimentaires (pendant la tournée). Caisse.

#### Tâches principales

Nettoie le véhicule avant le départ ;

Charge le véhicule (camionnette, vélo ou casiers/box lorsque transport à pied), prépare des boissons et/ou des denrées alimentaires en vue d'une vente ambulante, assure le transport d'une caisse ;

Fait la tournée de vente suivant un itinéraire: sert d'une manière ambulante les clients sur place (demande au client ce qu'il désire), se fait payer par le client ;

Remet à la fin de la tournée le véhicule et la caisse.

#### FUNCTIEOMSCHRIJVING USB

Afdeling : Bediening (overige)

Code : HRC. REF. 250

Functie : Ambulant verkoper (M/V)

Organisatie: Ressorteert onder de verantwoordelijke of zaakvoerder.

Doel : Mise-en-place, bedienen van dranken en/of voedingswaren (tijdens de ronde). Kassa.

#### Hoofdtaken

Maakt het vervoermiddel schoon voor het vertrek

- Laadt het vervoermiddel (bestelwagen, fiets of vervoer met bakken te voet), maakt de dranken en/of voedingswaren klaar voor de ambulante verkoop, verzekert het vervoer van een geldkas ;

Doet de verkoopronde volgens een uitgestippelde route: bedient op een ambulante manier de klanten ter plaatse (vraagt aan de klant wat hij wenst), rekent af met de klant ;

- Overhandigt bij het einde van de ronde het vervoermiddel en de kassa.

Code : HRC. REF. 250

## Responsabilité

1. Influence : Est responsable :
  - du service correct envers les clients
  - de l'argent reçu
  - du transport sans risque pendant la tournée
  - de la propreté du véhicule

## 1.2. Conséquences :

- La nature du service envers les clients influence la clientèle et la réputation de l'entreprise.
- Un encaissement erroné peut entraîner des pertes financières limitées.
- Un véhicule sale peut gêner les clients et causer une diminution du chiffre d'affaires.

## 2. Connaissance et savoir-faire

Connaissance des produits vendus est nécessaire.

Connaissance pratique en matière de techniques de vente.

Permis de conduire B (en cas d'utilisation de camionnette).

## Solutions de problèmes

Pendant les heures d'affluence, servir tous les clients de la tournée, endéans les délais prévus. Servir chaque client de manière correcte et rapide, sans déranger le voisinage. Décider d'une manière autonome l'organisation de la tournée, tout en appliquant les instructions de travail.

## 4. Communication et concertation

## Contacts internes

A des contacts fréquents avec le responsable ou le gérant au moment du départ (nettoyer et charger le véhicule) et à la fin de la tournée (remise du véhicule).

A des contacts sporadiques avec les collègues concernant le déroulement du travail.

## Contacts externes

A des contacts fréquents avec les clients pendant la tournée.

## 5. Aptitudes

Code : HRC. REF. 250

## 1. Verantwoordelijkheid

## 1.1. Invloed : Is verantwoordelijk voor :

- een correcte dienstverlening naar de klanten toe
- het ontvangen geld
- een veilig vervoer tijdens de ronde
- de netheid van het vervoermiddel

## 1.2. Gevolgen :

- De aard van dienstverlening naar de klant toe beïnvloedt het cliënteel en de reputatie van het bedrijf.
- Foutieve geldontvangsten kunnen geringe financiële verliezen tot gevolg hebben.
- Een onrein vervoermiddel kan de klanten afschrikken en een omzetsdaling veroorzaken.

## 2. Kennis en kunde

Produktkennis vereist.

Praktische kennis van verkoopstechnieken.

Rijbewijs B (bij bestelwagens).

## 3. Probleemoplossing

Tijdens drukke periodes alle klanten van de ronde bedienen, zonder het voorziene aankomstuur te overschrijden. Elke klant correct en vlot bedienen en tegelijk trachten de omgeving niet te storen. Zelfstandig beslissen omtrent de organisatie van de ronde, mits naleving van de werkinstructies.

## 4. Communicatie en overleg

## Interne contacten

Heeft frekwente contacten met de baas bij het vertrek (schoonmaken en laden van het voertuig) en op het einde van de ronde (aflevering van het voertuig).

Heeft sporadische contacten met de collega's betreffende het verloop van het werk.

## Externe contacten

Heeft frekwente contacten met de klanten tijdens de ronde.

## 5. Vaardigheden

**6. Inconvénients**

- 6.1. Poids : supporte (si à pied) d'une manière constante une charge moyenne.
- 6.2. Position : pousse (si en vélo) pendant toute la journée une charge moyenne à lourde.
- 6.3. Conditions : travaille (si en vélo ou à pied) dans des conditions météorologiques variables.
- 6.4. Risques : risque d'accidents (de la circulation) pendant toute la tournée.

**6. Inconvenienten**

- 6.1. Zwaarte : dient (indien te voet) constant een matig zware last te dragen.
- 6.2. Houding : dient (indien per fiets) gedurende gans de ronde een matige tot vrij zware lading voort te duwen.
- 6.3. Werksfeer : werkt (indien per fiets of te voet) in wisselende weeromstandigheden.
- 6.4. Risico : reële kans op (verkeers)ongelukken tijdens de ronde.