Работал в компании сборщиком мебели с 13 Ноября 2021 года, как самозанятый. Собеседование прошло , как обычно, в формально-дружественной атмосфере. Руководитель рассказал как мы будем работать. Больше всего порадовало, что все РА ( рекламационные акты) не будут оплачиваться, невзирая на то что ты к этим «косякам» не имеешь ни какого отношения! Так и вышло. Мне постоянно приходится «подчищать хвосты» за новичками и недобросовестными сборщиками( халявщиками) или просто ездить за свой счет и за бесплатно собирать «недовозы» компании.

И Забудьте о всех выходных днях по календарю( субб. и вскр.), а также о Праздниках. Вас будут заталкивать на работу и отжимать по полной, НЕСМОТРЯ НА ПРОТЕСТЫ И ВОЗМУЩЕНИЯ( Про Конституционные права можно забыть!) В Договоре это не прописывается сознательно и в собеседовании тоже обходится стороной! Надо же заработать на Вас любой ценой и пох, что у вас есть семья или желание отметить Праздник!

Теперь про обеспечение поддержки. Весь инструмент только ваш, расходы по передвижению тоже ( есть чисто символическая оплата 15р/км за МКАД).

Халяву раздают, чтобы вас завлечь, в первый 3 дня: вы ездите по мелким заказам( минималка за выезд – 1500р.) Можете заработать даже больше 10 000р. А потом начинается жесть: стоите раком, обливаясь потом, целый день за 2000. Начинаете соображать, что вам за изделие ценой в 150 000р. должны отдать как минимум 6750р. ( это 4,5% от стоимости изделия, которые вам озвучивают на собеседовании)! Но при выяснении причин несуразицы, вам рассказывают сказки про то, что завод-изготовитель в Калининграде устанавливает цену какой-то технологической стоимости изделия ( непонятной и дико засекреченной) от которой и считается этот процент! Все попытки прояснить это счетоводство жестко пресекаются: бан в чате сервиса и «зашкваривание» при общении.

 За почти 2 месяца безупречной работы( никто за мной не переделывал и не было Рекламаций) я принес компании более 300 000 прибыли( по самым скромным подсчетам)!

Наше «взаимоНЕвыгодное» сотрудничество резко оборвалось после того, как я проявил неслыханную и дерзкую для устоев Компании инициативу – не выйти в Большой праздник - Рождество, на работу! Хотя и сделал все, чтобы со стороны покупателя не было претензий, а Компании убытка и негатива: согласовал с покупателем и диспетчером перенос сборки на следующий день. Руководитель СС ( так у них именуется Сервисная служба) Лазурита Москвы Князев Денис резко перестал со мной общаться, а диспетчер «отлучит» от рабочих чатов и больше не дал работы.