

bscy 有限责任公司销售部绩效薪酬条例

第一章 企业简介

第一条 企业简介

bscy 有限责任公司是成立于 1989 年的一家大型国家 AAA 级企业。重要运行创意笔记本的设计与销售。在 20 数年的发展历程中，一直保持业务的稳定持续增长，是全国业务增长最为迅速的企业之一。企业总部位于上海，目前已在国内各省市设置八大区域总部，28 个都市办事处，拥有 300 多家企业网点，两家工厂，一种软件开发中心，员工 12023 人。

自企业成立以来企业宗旨是以创新、个性、时尚、实用、中等、环境保护、自定义的笔记本和 DIY 笔记本来满足现代大中学生消费者对笔记本的消费需求，体验全新的购物理念。重品牌，讲诚信，以每年近 15%的发展速度在中国第三产业领域迅速发展。以在业内的良好信誉，竭诚为广大客户提供便捷、新奇、专业的服务。

第二条 企业文化

以人为本，创新发展

第三条 企业使命

本色引领生活，创新引导生活

第四条 关键价值观

客户第一：以目的客户需求为服务中心，最大程度成就客户需要。

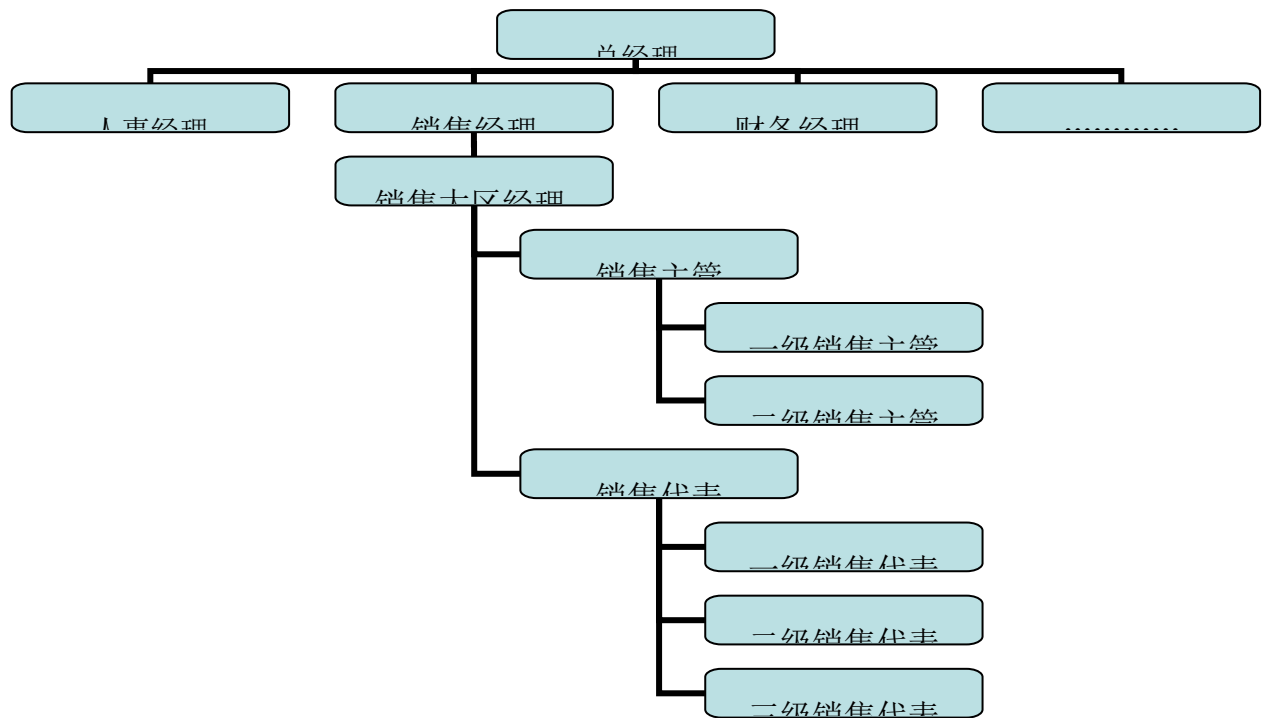
以人为本：人性化科学管理，充足信任每个员工，重视人才培养和开发，尊重个人的发明性。

争取利润: 坚持运行最有效和诚信原则，走品牌化道路，尽量争取利润最大化。

第五条 企业愿景

成为中国最有发明影响力的品牌

第六条 组织构造



第七条 销售部岗位分析

销售部是 bscy 有限责任企业的重要部门，负责企业产品的销售，为企业赢得利润，是企业的重要盈利部门。

	销售经理	职位代码	XS-1011		销售部
--	------	------	---------	--	-----

职位名称				所属部门	
辖员人数	40人	职等职级	6级	直属上级	总经理
职位概要:					
<p>协助制定企业未来发展战略，建设发展销售部门各项构成体系，最大程度地开发市场拥有率，为实现企业经营发展战略目的提供最基本的保障。</p>					
工作内容:					
<p>参与制定企业未来销售战略，为企业未来的发展目的提供提议和信息支持； 监督执行企业销售考核制度； 根据企业发展战略，制定销售计划以及销售战略 销售业绩的考察评估； 组织人员的培训 确定销售部门内部的整体人员需求</p>					
任职资格:					
<p><u>教育背景</u>:销售、管理或有关专业大学本科以上学历。 <u>经验</u>: 5年以上销售管理有关工作经验。 <u>技能技巧</u>: 对于现代市场的销售市场有较透彻的分析与见解，并能应对不一样的市场提出不一样的销售方案。 <u>素质能力</u>: 良好的人际沟通能力。高度的组织能力。亲和力和优秀的人际关系处理技巧； 纯熟掌握并运用政策的能力； 敏锐细致的洞察能力。 处理危机的应变能力。 <u>态度</u>: 对人及组织变化敏感，具有很强的沟通、协调和推进能力； 高度的敬业精神及高涨的工作激情，能接受高强度的工作，工作态度积极乐观； 善于与各类性格的人交往，待人公平。</p>					
工作条件:					
<p><u>工作场所</u>:办公室。 <u>环境状况</u>:舒适。</p>					

危险性:基本无危险，无职业病危险。

职位名称	销售大区经理	职位代码	XS-2023	所属部门	销售部
辖员人数	20人	职等职级	4级	直属上级	销售经理

职位概要:

为组织提供最前线的市场销售数据，组织管理一线的销售人员进行销售活动。完毕组织近期的销售计划，并制定有关的销售方案

工作内容:

为企业未来销售战略提供一线根据；
 监督管理一线销售人员的销售状况；
 制定大区内部的整体销售战略
 一线销售人员的考察；
 大区内网点的建设

任职资格:

教育背景:销售专业或有关专业大学本科以上学历。
经验:2年以上销售有关工作经验。
实践经验:对于销售工作有较深体验，又做一线销售人员的经验
素质能力:良好的人际沟通能力。高度的组织能力。亲和力和优秀的人际关系处理技巧；
 敏锐细致的洞察能力。处理危机的应变能力。

工作条件:

工作场所:办公室。
环境状况:舒适。
危险性:基本无危险，无职业病危险。

职位名称	销售主管	职位代码	SX-3011	所属部门	销售部
	10人	职等职级	3级		销售部

辖员人数				直属上级	
职位概要:					
参与一线的销售任务,管理一线销售人员,并管理销售人员进行正常的销售活动。					
工作内容:					
管理一线销售人员					
为组织提供一线销售信息及市场信息					
保证销售任务的完毕					
管辖内客户信息的搜集					
任职资格:					
教育背景:销售专业大专以上。					
技能技巧: 纯熟掌握销售团体带领技巧					
素质规定: 有良好的沟通能力					
具有良好的业务拓展能力					
良好的管理能力					

职位名称	销售代表	职位代码	SX-4011	所属部门	销售部
辖员人数	0人	职等职级	1级	直属上级	销售主管
职位概要:					
参与组织一线的销售任务					
工作内容:					
参与组织的一线销售任务					
任职资格:					
教育背景:销售专业或其他有关专业中专学历					
实践经验:具有良好的协调沟通能力					
具有良好的销售能力					

高度的敬业精神及高涨的工作激情，能接受高强度的工作，工作态度积极乐观；
善于与各类性格的人交往，待人公平。

第二章 总则

第八条 为全面贯彻企业未来的发展战略，实现企业的发展目的，完善企业未来的整体规划，深入营造企业团结，奋进，创新的工作气氛，并强化团体建设，提高工作效率，保证未来发展稳定有序的脚步，特制定本措施。

第九条 本方案坚持：1、以人为本、有效鼓励的原则。坚持员工为中心，精神鼓励和物质奖励并重，将考核成果作为人员任用、奖金发放的重要根据。

2、科学合理、突出重点的原则。以最科学的 KPI 指标进行评估，考核过程科学合理。整体的考核具有实用性和可操作性。

3、客观公正、公开透明的原则。尽量减少人为原因影响，公开考核内容、考核措施以及考核成果，保证考核的透明性。

第十条 本方案合用对象为企业内部全体销售员工，包括销售代表，销售主管，销售经理。

第三章 薪酬构成

第十一条 销售员工的总体薪酬有五部分构成：基本工资+福利+附加工资+绩效奖金+企业年终奖，

第十二条 基本工资约占整体工资的 50%，根据员工的职务等级发放，用来保障销售员工的基本生活。

第十三条

绩效奖金与员工的考核成绩挂钩，占工资的45%，用来考核员工计划销售任务的完毕状况，超额完毕销售量，货款计划回笼与实际回笼状况，销售费使用状况，信息搜集状况，客户数量的增长（大型客户的增长，小型，中型），客户的投诉状况，团体建设 团体销售量的完毕状况，大区内的网点建设状况。考核分为年度考核绩效工资与月度考核绩效工资，月度考核工资按员工当月绩效考核成果当月发放，年度绩效考核工资按员工本年度的绩效考核成果换算为奖金，按季度发放。

第十四条 附加工资按照职位等级进行发放，占总薪酬的5%，其中包括车补，餐补，话费，工龄补助、学能工资。

第十五条 福利：包括带薪年假，生日补助，五险一金（养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险以及住房公积金），节假日礼券及购物券的发放。

第十六条 企业年终奖按照企业本年度的经营状况予以，一般不超过总年薪的20%，年终奖意针对对于企业有奉献的员工进行鼓励。发放时间为每年的1月25日前后。

第四章 薪资分布

第十七条 基本工资：

岗位等级		基本工资（元）
销售经理		2023
销售大区经理		1500
销售主管	一级	1000

	二级	1000
销售代表	一级	800
	二级	800

	三级	800
--	----	-----

第十八条 岗位工资

员工岗位工资=岗位系数×原则岗位工资×岗位关系度

其中原则岗位工资为 1800 元

岗位名称		岗位系数	岗位关系度
销售经理		1.5	100%
销售大区经理		1.2	80%
销售主管	一级	1	60%
	二级	0.9	55%
销售代表	一级	0.8	40%
	二级	0.7	35%
	三级	0.6	30%

第十九条 绩效工资

一、销售代表销售任务完毕状况工资：

销售任务工资=销售系数×基本销售工资

（销售基本工资为 2023 元）

销售系数	销售任务完毕量（%）
1.5	150%以上
1.2	120%--150%
1.0	100%--120%
0.8	80%--60%
0.6	60%如下

二、货款计划回笼与实际回笼状况，

实际回笼货款/计划回笼货款=回笼基数

销售金回笼工资=回笼基数（实际回笼货款/计划回笼货款）×基本回笼工资

基本回笼工资：销售代表 1000 元 销售主管 1800 元 销售大区经理 2600 元

销售系数	回笼基数
1.5	1.5 以上
1.2	1.2—1.5
1.0	1.0—1.2
0.8	0.8—1.0
0.6	0.8 如下

三、销售费用工资

实际销售费用/计划销售费用=销售费用基数

销售费用工资=岗位基数×销售费用基数×销售费用基本工资

销售费用基本工资为 1000 元

岗位名称		岗位系数	销售费用基数
销售经理		1.5	(一)、1.5 以上 (二)、1.2—1.5 (三)、1.0—1.2 (四)、0.8—1.0 (五)、0.8 如下
销售大区经理		1.2	
销售主管	一级	1	
	二级	0.9	
销售代表	一级	0.8	
	二级	0.7	
	三级	0.6	

四、信息搜集工资

	岗位等级	销售代表	销售主管	销售大区 经理
--	------	------	------	------------

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/567016030103006113>