

2021年度矿潜泵北方事业部销售员协议

甲方：合肥恒大江海泵业股份有限公司营销中心

乙方：包新宇（隶属于矿山北方事业部管理）

1. 乙方工作类别：水利市政泵及附属设备的销售

2. 乙方销售区域：吉林，2021 年度目标任务额由年度目标合同额及目标回款额组成。

2.1 年度目标合同额（含税）1000万元，基本合同额按照目标额的**60%**考核；

2.2 年度目标回款额：300万元，基本回款额按目标额的**60%**考核。

3. 乙方销售级别为 A1+ 级，月工资为 7500 元，已含 2021 年公司薪酬规定的各项津贴（当年度月工资根据 2020 年销售业绩及 2021 年销售指标等因素综合确定）。月工资在扣除了相应的五险一金等费用后按月发放。

4. 甲方根据乙方 2021 年度基本任务完成情况进行考核并依据考核结果确定乙方下年度工资级别（升级、保级、降级或转岗）。如乙方的月度、季度考核过程中销售业绩突出或工作表现优秀，所属销售部可以书面申请乙方月工资破格升级，经甲方审核后报公司批准执行。如乙方在月度、季度考核过程中工作主动性、响应性存在严重问题、信息搜集量很少且销售业绩很差，所属销售部可以书面申请乙方月工资降级或转岗，经甲方审核后报公司批准执行。如乙方辞职并与公司劳动关系终止，则按照公司相关制度执行，由公司对乙方进行工资结算。双方劳动关系终止后的回笼资金不得再计入前述乙方实际完成额，乙方无权就该回笼资金要求公司进行工资、提成、超价等结算（无论何种泵型，公司均按签定合同的时间顺序进行业绩累计考核）。

5. 乙方的工作绩效由甲方会同所属销售部部长进行考核，根据乙方的签单额、回款额、信息搜集量、工作主动性、响应性及 SOP 执行力、出差天数等方面进行月度、季度、年度考核。

6. 销售提成及奖励：主要指合同回款提成及特殊项目（由甲方结合项目特点确定）的回款奖励。

6.1 乙方矿潜泵及附属设备的有效合同额作为提成基数，提成费用具体按项目计算。根据“营销中心矿山事业部销售提成的管理规定”，乙方销售区域的提成系数为 **1.8%**，（该提成系数已包含 0.2% 信息费，如信息为他人登记提供，由甲方代为扣除并奖励给信息提供者），**维修项目的提成系数为 3.00%**。乙方签约项目回笼资金到 30% 时（如合同回笼资金未达到 30%，但是按公司规定期限内拿到有效安装验收报告单也可以享受 30% 回款提成奖励）可以同步提成，待质保金到齐后提成余额结清；

6.2 乙方在日常销售过程中，如搜集到市政水利泵项目或其他区域矿潜泵项目信息应

及时在相应销售部作信息登记（如项目中标，乙方享受 0.2%的信息费奖励），具体项目运作由营销中心结合项目区域、运作能力等安排其他销售部或乙方执行。凡交由乙方负责此项目销售的，如成功签约可以按照项目发生区域市政水利泵或矿潜泵提成系数进行奖励，具体按“**营销中心矿山事业部销售提成的管理规定**”执行。

6.3 项目在异地但设计单位或总包单位总部在乙方区域等类似跨区域运作项目，要求乙方按照营销中心的统筹安排，做好本区域设计单位或总包单位沟通、协调等配合工作，项目签约后按照“**营销中心矿山事业部销售提成的管理规定**”执行。

7. 特殊项目：

7.1 客户主动与公司联系订货的门市业务或其他情况，如甲方领导决定安排乙方履行合同签约的项目，该合同额纳入乙方任务考核范围，乙方对合同后期工作负责，具体按照“**营销中心矿山事业部销售提成的管理规定**”相关规定执行；

7.2 乙方区域重大项目销售按照公司“**重大销售项目的工作管理规定**”执行。

7.3 乙方签单并负责的销售合同，由于需方单位资金困难或长期拖欠、无理拒付货款等原因，公司采用法律诉讼形成的回款，在乙方全力配合的前提下，该项目的销售提成按照 80%计算。如果发生逾期回款，按照“**营销中心矿山事业部销售提成的管理规定**”执行。

8. 乙方销售费用按项目有效合同额的 1%作总额控制，经所属销售部部长批准后安排（招待费超出 200 元须附菜单作为报销依据），超出或节约部分按 50%比例由甲方与乙方及所属销售部分别承担。

9. 乙方通讯费用：按 1800 元/年限额报销。

10. 乙方差旅费规定：按公司规定岗位级别政策执行（含住宿、餐饮、市内交通及补助）。

11. 由于乙方失职，丢失项目信息，项目跟踪不利等给销售工作造成不利影响的，甲方给予其经济处罚（所属销售部部长承担连带责任）并视同乙方年度考核不合格，对于乙方向竞争对手泄露公司项目信息、报价等以及关系公司利益机密的，根据情况将给予开除并追究其法律责任等处理。

12. 乙方应服从营销中心领导的工作安排，有义务配合公司做一些事务性工作，乙方的年度任务完成情况及工作执行力、团队意识均做为下年度工资级别升降的考核指标。乙方须严格执行公司及甲方的各项规章制度，否则将按有关管理处罚条款执行。

13. 公司和营销中心严格执行国家有关禁止商业贿赂的规定，任何人员不得采用财务或其他手段进行贿赂已达到销售或购买商品的目的。凡进行贿赂者均属个人行为，由个人承担一切责任包括法律责任。

14. 乙方应严格按所签合同的付款节点随时检查并办理资金回笼事宜。
- 14.1 乙方 2021 年度及以前所签合同项目未按合同约定应收期限等逾期未回款，相应项目提成系数按照“营销中心矿山事业部销售提成的管理规定”执行；
- 14.2 乙方应收帐款超过合同规定的付款期限十二个月并经甲方评审划入资金部“清欠范围”时，甲方将该项目的应收帐款办理事务交给资金办处理，乙方不再享受该项目未到应收帐款的提成；
- 14.3 如果所签合同项目的货款未按合同规定及时回笼，针对个别项目的回款难度乙方在八个月内主动办理移交资金部手续且积极配合资金部开展回款工作的，当该项目清欠资金回笼时，乙方可以享受原提成的 50%；
- 14.4 乙方合同项目实际履约情况（交货时间、现场安装调试验收、质保期内无质量故障运行）与合同约定不一致的，如经公司确认的项目履约节点推迟、产品质量故障等，以甲方认定的实际情况为准。
15. 乙方负责项目的投标保证金（函）、履约保证金（函）、中标服务费及购买标书发票等工作应按照“营销中心矿山事业部销售提成的管理规定”相应条款执行。
16. 甲方根据对乙方的工作考核情况，有权随时对乙方采取调回、调动、下岗等处理。
17. 本销售协议从 2021 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日止，一式三份，双方签字盖章生效，该协议在公司人力资源部、监审部备案。
18. 本协议解释权在甲方，如果与公司管理规定相关条款冲突时，以公司管理规定为准。

特别声明：

乙方认真阅读了上述协议条款，并对其内容含义已充分知晓和理解。乙方愿意严格遵守该协议，并同意将该协议作为乙方与公司劳动合同的组成部分。乙方前述意思表示不存在欺诈、胁迫或重大误解等瑕疵。

甲方：合肥恒大海泵业股份有限公司（盖章）

分管副总经理（签字）：

乙方：_____

日期：2021 年 1 月 1 日