



Предложение о сотрудничестве

Менеджер по продажам
Региональный представитель





Суть предложения!

Наша компания «LentaKnit» рада предложить Вам присоединиться к нашей дружной творческой команде!

На данном этапе развития компания «LentaKnit» заинтересована в развитие дилерской сети представителей на территории РФ и за ее пределами.

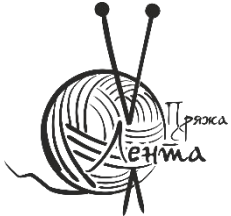
Так же мы хотим дать возможность работать с нами именно тем, кто хорошо знает наш продукт, любит его и желает принять участие в развитии нашей торговой марки.



Обязанности менеджера

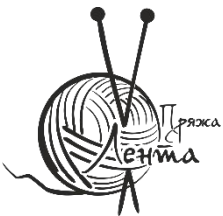
1. Работа менеджера удаленная.
2. Менеджер самостоятельно занимается поиском потенциальных клиентов (ПК) и составлением базы данных по своему региону*.
3. Менеджер ведет работу, используя интернет и телефон**. По необходимости выезжает к клиенту для проведения презентаций.
4. Материалы для презентации*** предоставляются компанией. Никакие другие материалы, кроме утвержденных, менеджер отправлять не должен.
5. Менеджер дважды в неделю предоставляет отчет о проделанной работе.
6. Оплата труда менеджеру устанавливается путем начисления вознаграждения за объем продаж за календарный месяц.





Оплата труда

1. Оплата труда менеджеру устанавливается в виде фиксированной суммы за каждый реализованный моток. Пример расчета в приложении.
2. Так же установлен план продаж и бонус за перевыполнение плана.

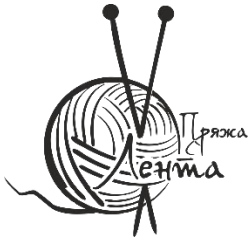


Вознаграждения и бонусы

Порядок расчета оплаты труда менеджеру.

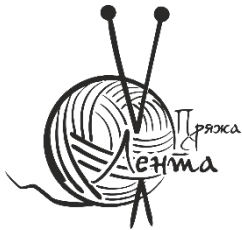
1. Расчет оплаты труда менеджеру происходит на основании данных отчета о продажах менеджера за месяц.
2. За каждый проданный моток менеджеру начисляется бонус (**Б1**) *15* рублей.
3. Например, продав на 100 000 рублей по средней цене 290 руб (примерно 345 мотков), менеджер получит $15 \times 345 = 5175$ руб. Если разложить 345 мотков на 21 рабочий день, то это почти 16 мотков в день. Не так уж и много, правда. К слову, минимальная закупка по опту 26 мотков. То есть в месяц нужно продать минимум 13-14-ти клиентам по самому минимальному опту. А если учесть, что средняя закупка 50-70 мотков, то это уже примерно 7 клиентов, которых нужно поддерживать ежемесячно.
4. Минимальный (обязательный) объем продаж за календарный месяц по каждому менеджеру, являющийся основание для начисления бонуса **Б1 – 70 000** рублей. В расчет берутся только оплаты по заказам конкретного менеджера, поступившие на счет организации до 00.00 часов последнего дня текущего месяца. Это минимальный план продаж (МПП). Устанавливается после трех месяцев испытательного срока. Если менеджер не достигает МПП, то получает минимальную фиксированную сумму 3000 руб в месяц.
5. При перевыполнении МПП начисляется следующий бонус **Б2** в размере *2%* от общего за месяц объема продаж конкретного менеджер.
6. Например, при продажах на *150 000* рублей по средней цене *290* руб, менеджер получает 517 (мотков) $\times 15$ руб = 7755 руб + *2%* от $150\ 000$ руб = 3000 руб. **Итого: $7755 + 3000 = 10755$ руб.** Продав примерно *10-11* клиентам.
7. Еще один бонус **Б3** получает менеджер, который увеличил свой объем продаж в два раза по сравнению с предыдущим месяцем, это *1,5%* от общего объема продаж конкретного менеджера. В нашем примере, от 300 000 руб, $B3 = 4500$ руб. **Итого зарплата = $(1035$ мотков $\times 15$ руб) + $B2(300000 \times 2\%) + B3(300000 \times 1,5\%) = 15525 + 6000 + 4500 = 26025$ руб, примерно *20-22* клиентам.**
8. Еще один бонус **Б4** получает менеджер, который в текущем месяце привлек в два раза больше новых клиентов. Считаются только клиенты, которые не закупают ранее пряжу «Лента». **Б4** составляет также *1%* от общего объема продаж за месяц по конкретному менеджеру.

В процессе нашей деятельности мы будем предлагать вам новые формы расчета бонусов и выплат для поддержания мотивации на высоком уровне!



Важные моменты

1. Менеджер не является штатным сотрудником организации и работает на основании договора****
2. Менеджер не может осуществлять продажи организациям за пределами закрепленного за ним региона.
3. Менеджеру устанавливается минимальный план продаж***** в размере 70 000 руб, начиная с 3го месяца сотрудничества.
4. Менеджер два раза в неделю отчитывается о проделанной работе старшему менеджеру компании, начальнику отдела продаж или руководителю организации.



Порядок работы

1. Заключение договора о сотрудничестве компания-менеджер (1-2). Важно! Менеджер не является штатным сотрудником компании!
2. Создание менеджером базы данных по закрепленному за ним региону (5-7 дней). Важно! Только по своему региону!
3. Согласование базы данных компанией (1 день)
4. Начало работы с утвержденной базой данных менеджера.
5. Отчеты о проделанной работе менеджер предоставляет в главный офис по электронной почте не позднее среды и субботы текущей недели.
6. Денежное вознаграждение выплачивается менеджеру 10 числа каждого месяца по результатам предыдущего месяца путем перечисления денежных средств на счет в банке (карта).

* Регион менеджера – регион его проживания, закрепленный за ним.

** Мобильная связь оплачивается компанией, по сим-карте, зарегистрированной на компанию, только по звонкам по базе данных. Строго проверяется специалистами компании. Интернет менеджер использует личный.

*** Материалы для презентации: в электронном виде-условия сотрудничества, прайс, каталоги товаров, презентация; Так же образцы продукция высылаются на почтовый адрес менеджера для демонстрации потенциальным клиентам.

**** Договор с менеджером заключается на определенный срок с указанием периода испытаний.

***** Минимальный объем продаж - сумма продаж за календарный месяц, которую должен обеспечить менеджер в своем регионе. Иными словами менеджер обязательно должен продать пряжу минимум на 70 000 руб в месяц. Если менеджер не продает на эту сумму, то ему выплачивается минимальное вознаграждение в размере 2% от общего объема продаж конкретного менеджера по итогам месяца.