

## “CAMPANHA CRAQUES SANOFI”

### COMPROVANTE DE RECEBIMENTO DO REGULAMENTO

Declaro ter recebido o **Regulamento Craques Sanofi**, sendo que estou de pleno acordo com as regras e critérios estabelecidos contidos neste documento.

\_\_\_\_\_  
ID

\_\_\_\_\_  
SETOR

\_\_\_\_\_  
BU

\_\_\_\_\_  
Nome completo (letra de forma)

\_\_\_\_\_  
Data

\_\_\_\_\_  
Assinatura

# REGULAMENTO DA CAMPANHA CRAQUES SANOFI 2020

## 1. DISPOSIÇÕES INICIAIS

- 1.1. Abrangência: A campanha de incentivo de 2020 (“Craques Sanofi”) abrange todo o território nacional brasileiro e se aplica, exclusivamente, aos empregados da força de vendas alocados nas seguintes áreas internas e/ou Business Units: One Trade, CHC, One Promotion, Genzyme e Pasteur (“Empregado(s)”).
  - 1.1.1. Para o Empregado participar da campanha Craques Sanofi é necessário estar no quadro de empregados da força de vendas da SANOFI por pelo menos 06 (seis) meses e fazer parte da força de vendas no momento do encerramento da campanha – 31 de dezembro de 2020.
- 1.2. Vigência: Este regulamento é vigente a partir de 1 de janeiro de 2020 até 31 de dezembro de 2020.
- 1.3. Acesso e Disponibilização do Regulamento: Esse regulamento da Craques Sanofi estará disponível no Echosign, para todos os Empregados. É obrigação dos Empregados tomarem pleno conhecimento dos documentos, esclarecerem eventuais dúvidas e realizarem a assinatura eletrônica de todos os documentos.
- 1.4. Premiação: Para estar apto a receber o prêmio, o Empregado vencedor deverá, no momento de resgate da premiação, estar com o contrato de trabalho vigente e ativo. Não haverá premiação para Empregado com o contrato de trabalho já rescindido por qualquer razão, ou transferido para Sede administrativa/Fábrica no momento de resgate da premiação.
  - 1.4.1. Caso o Empregado não possa participar da premiação (viagem ou curso), por motivo de licença maternidade, paternidade, médica ou doença na família (comprovada mediante laudo médico) o mesmo receberá um voucher correspondente a premiação em questão, que possibilitará ao Empregado usufruir do benefício. O Empregado deverá alinhar com seu superior imediato o período que poderá utilizar o voucher, devendo fazê-lo, preferencialmente, no período de férias. Caso o Empregado opte por não participar da premiação, por outros motivos particulares, não terá direito a qualquer prêmio, ressarcimento e/ou indenização.
- 1.5. Avaliação: Os Empregados serão avaliados através de métricas mencionadas neste regulamento, no período de vigência deste regulamento, de acordo com o cronograma a seguir:
  - 1.5.1. Times/equipes com ciclos trimestrais: Apuração da pontuação independente entre os ciclos, conforme abaixo:  
**1º Trimestre** = Janeiro/Fevereiro/Março;

**2º Trimestre** = Abril/Maio/Junho;

**3º Trimestre** = Julho/Agosto/Setembro;

**4º Trimestre** = Outubro/Novembro/Dezembro

- 1.5.2. Times/equipes com ciclos semestrais: Apuração da pontuação independente entre os ciclos, sendo **1º Semestre** = Janeiro à Junho de 2020; e **2º Semestre** = Julho à Dezembro de 2020. Cada ciclo semestral terá o dobro da pontuação do ciclo trimestral padrão.
- 1.5.3. Times/equipes com ciclos anuais = Apuração da pontuação no período de Janeiro à Dezembro de 2020. Cada ciclo anual terá 4 vezes a pontuação do ciclo trimestral padrão.
- 1.5.4. Para fins de acompanhamento e apurações intermediárias, será sempre considerado o resultado acumulado até o período - denominado “Prêmio Calculado”. O Prêmio Calculado é o payout acumulado sem a aplicação dos tetos previstos na Política de Remuneração Variável 2020.
- 1.5.5. Para o período em que o Empregado estiver em *job rotation*, licença e/ou afastamentos, a pontuação da Craques Sanofi será igual à zero, ou seja, não haverá pontuação no período.
  - A. Caso este período compreenda parte do ciclo, será considerado o cálculo de pontos pró-rata referente ao período que efetivamente houve atuação. (ex. ficou em licença nos meses Maio e Junho durante ciclo semestral = será considerado apenas 4/6 da pontuação do ciclo).
  - B. Durante o gozo de férias será considerada a pontuação na íntegra.
- 1.5.6. No caso de alterações de posição/cargo, o Empregado disputará os prêmios da seguinte forma:
  - A. Promoção dentro do mesmo time/equipe: o Empregado concorrerá no time/equipe com a posição/cargo que ele passou o maior tempo na vigência da campanha. Caso o período seja igual, será considerado na posição/cargo de origem.  
Nos casos em que for considerada a apuração na posição/cargo de destino, para ser elegível à premiação o Empregado deverá ter no mínimo 100% da cobertura do payout.
  - B. Transferência para outro time/equipe: o Empregado concorrerá no time/equipe com a posição/cargo que ele passou o maior tempo na vigência da campanha. Caso o período seja igual, será considerado na posição/cargo de origem.  
Nos casos em que for considerada a apuração na posição/cargo de destino, para ser elegível à premiação o Empregado deverá ter no mínimo 100% da cobertura do payout.

- C. Outros casos não previstos serão avaliados e deliberados pelo Comitê de Campanha.

- 1.6. Alterações e Modificações no Regulamento: A SANOFI se reserva ao direito de modificar, incluir ou suprimir quaisquer itens, pontos e critérios aqui apresentadas. Quaisquer mudanças serão devidamente comunicadas aos Empregados.
- 1.7. Casos Omissos: Casos não previstos neste Regulamento e exceções serão discutidos e deliberados pelo Comitê de Campanha envolvendo as áreas de SFE, Unidade de Negócio, RH, Jurídico e Finanças.
- 1.8. Canal de Comunicação: O Empregado tem à sua disposição treinamentos, uma equipe e um canal de comunicação (Help Rep) disponível para esclarecimento de dúvidas, sempre que for necessário.
- 1.9. Arredondamento de valores: Para ajustes e arredondamento de valores será considerada a regra de arredondamento baseada na ABNT/NBR 5891/1977.

## **2. MECÂNICA E PREMIAÇÃO**

- 2.1. Trigger: a premiação só será realizada a partir do atingimento do gatilho global Sanofi Brasil de Net Sales com base no orçamento vigente B20, F1.20 ou F2.20. ("Trigger")
- 2.2. A quantidade de vencedores acompanhará o percentual atingido do Trigger, conforme quadro abaixo:

| ATINGIMENTO     | QUANTIDADE DE VENCEDORES                           |
|-----------------|--|
| Até 94%         | Não há vencedores                                  |
| Entre 95% e 99% | Redução de 50% dos vencedores (quadro do item 2.4) |
| 100%            | Total de vencedores (quadro do item 2.3)           |

- 2.3. A disputa e quantidade de vencedores respeitará a tabela abaixo:

|   |                                    |                      |                  |         | Semestral            |                  |         | Anual                |                  |         |  |  |  |  |
|---|------------------------------------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|--|--|--|--|
| BU  | EQUIPE                             | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR |  |  |  |  |
| ONE<br>PROMOTION                                      | SAUDE FEMININA                     | 78                   | 7                | 1       | 1                    | 2                | 1       | 2                    | 4                |         |  |  |  |  |
|   | SNC                                | 78                   | 8                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | CARDIO                             | 75                   | 7                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | ALERGO                             | 75                   | 8                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | GASTRO/ BIOMECANICA                | 70                   | 7                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | ENDO                               | 62                   | 10               | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | DIABETES                           | 38                   |                  |         | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA ALERGO                     | 10                   | 1                | 2       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA DUPIXENT                   | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA DOENÇAS RARAS              | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA GASTRO/ BIOMECANICA        | 4                    | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA ATIVACAO                   | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA AQUISICAO                  | 18                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA CARDIO                     | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA DIABETES                   | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA ENDO                       | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA SAÚDE FEMININA             | 6                    |                  |         |                      |                  |         |                      | 1                |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA SNC                        | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
| EP  | HOSPITALAR                         | 66                   | 8                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | B2B                                | 23                   | 3                | 1       | 1                    |                  |         | 1                    |                  |         |  |  |  |  |
| PASTEUR   | TELEVENDAS                         | 1                    |                  |         | 1                    | 1                | 1       | 1                    | 2                | 1       |  |  |  |  |
|   | KAM PUBLICO                        |                      |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
| GENZYME   | VACINAS PRIVADO                    | 12                   |                  | 2       | 2                    | 1                | 1       | 3                    |                  | 1       |  |  |  |  |
|   | FABRY                              | 11                   |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | GAUCHER & MPS                      | 8                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | POMPE                              | 8                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | ESCLEROSE MULTIPLA                 | 6                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | DUPILUMABE                         | 14                   |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | ONCOLOGIA                          | 11                   |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
| ONE TRADE   | SELL IN NRT PÚBLICO                |                      | 10               |         |                      | 1                | 1       |                      | 1                | 1       |  |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO DISTRIBUIDORES |                      | 5                |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO KAM            |                      | 5                |         |                      |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE REDES        |                      | 6                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN REDES REGIONAIS            |                      | 10               | 1       | 1                    | 1                |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO      |                      | 3                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN ATACADO REGIONAL           |                      | 7                | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO |                      | 7                | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | CONECTA PDV                        |                      | 1                |         | 2                    | 1                |         | 5                    | 2                |         |  |  |  |  |
|   | SELL OUT GM CONSULTOR              | 111                  | 11               | 3       |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL OUT GM KAM                    | 7                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
|   | POLIREP *                          | 12                   | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
| CHC   | SELL OUT CHC KAMs                  | 15                   |                  |         | 3                    | 1                |         | 6                    | 2                | 1       |  |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC CONSULTOR             | 118                  | 20               |         | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |  |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC PROMOTOR              | 62                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |  |  |  |  |
| *KAM referentes aos times de Sell In e Institucionais |                                    | 1021                 | 149              | 28      | 20                   | 7                | 3       | 37                   | 17               | 6       |  |  |  |  |
|   |                                    |                      | 1198             |         |                      | 30               |         |                      | 60               |         |  |  |  |  |

|   |                                    |                      |                  |         | Semestral            |                  |         | Anual                |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|---|------------------------------------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| BU  | EQUIPE                             | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
| ONE<br>PROMOTION                                      | SAUDE FEMININA                     | 78                   | 7                | 1       | 1                    | 2                | 1       | 2                    | 4                |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SNC                                | 78                   | 8                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CARDIO                             | 75                   | 7                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | ALERGO                             | 75                   | 8                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | GASTRO/ BIOMECANICA                | 70                   | 7                | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | ENDO                               | 62                   | 10               | 1       | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | DIABETES                           | 38                   |                  |         | 1                    |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA ALERGO                     | 10                   | 1                | 2       | 1                    |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA DUPIXENT                   | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA DOENÇAS RARAS              | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA GASTRO/ BIOMECANICA        | 4                    | 2                |         |                      |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA ATIVACAO                   | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA AQUISICAO                  | 18                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA CARDIO                     | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA DIABETES                   | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA ENDO                       | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA SAÚDE FEMININA             | 6                    |                  |         |                      |                  |         |                      | 1                |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA SNC                        | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | PRIMARY<br>CARE                    | HOSPITALAR           | 66               |         |                      |                  |         |                      | 8                | 1       | 1 | 1 |   | 2 |   | 1 |  |  |  |
| B2B   |                                    | 23                   | 3                |         |                      |                  |         |                      | 1                | 1       | 1 |   |   |   |   |   |  |  |  |
| PASTEUR   | TELEVENDAS                         | 1                    |                  |         |                      |                  |         |                      | 2                | 1       | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |   |  |  |  |
|   | KAM PUBLICO                        |                      |                  |         |                      |                  |         | 3                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | VACINAS PRIVADO                    | 12                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
| GENZYME   | FABRY                              | 11                   |                  | 1       | 2                    | 1                | 1       | 3                    | 2                | 1       |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | GAUCHER & MPS                      | 8                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | POMPE                              | 8                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | ESCLEROSE MULTIPLA                 | 6                    |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | DUPILUMABE                         | 14                   |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | ONCOLOGIA                          | 11                   |                  | 1       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
| ONE TRADE   | SELL IN NRT PÚBLICO                |                      | 10               |         |                      | 1                | 1       | 1                    | 2                | 1       |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO DISTRIBUIDORES |                      | 5                |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO KAM            |                      | 5                |         |                      |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE REDES        |                      | 6                |         |                      |                  |         | 2                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN REDES REGIONAIS            |                      | 10               |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 | 1 | 1 |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO      |                      | 3                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN ATACADO REGIONAL           |                      | 7                |         | 1                    |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO |                      | 7                |         | 1                    |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | CONECTA PDV                        |                      | 1                |         | 5                    | 2                |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL OUT GM CONSULTOR              | 111                  | 11               |         |                      |                  |         |                      | 3                | 2       | 1 |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL OUT GM KAM                    | 7                    |                  |         |                      |                  |         |                      | 1                | 1       |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | POLIREP *                          | 12                   | 2                |         |                      | 1                |         | 1                    |                  | 6       | 2 | 1 |   |   |   |   |  |  |  |
| CHC   | SELL OUT CHC KAMs                  | 15                   | 20               | 5       | 3                    | 2                |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC CONSULTOR             | 118                  |                  |         | 1                    | 2                |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC PROMOTOR              | 62                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
| *KAM referentes aos times de Sell In e Institucionais |                                    | 1021                 | 149              | 28      | 20                   | 7                | 3       | 37                   | 17               | 6       |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |                                    |                      | 1198             |         |                      | 30               |         |                      | 60               |         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |

2.4. Caso o percentual atingido do trigger esteja entre 95% e 99%, teremos a redução de 50% dos vencedores (descrito no item 2.2) e a divisão em grupos competidores, conforme a tabela abaixo:

| BU  | EQUIPE                             | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR |   |  |  |  |  |  |
|---|------------------------------------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|---|--|--|--|--|--|
| ONE<br>PROMOTION                                      | SAUDE FEMININA                     | 78                   | 7                | 1       | 5                    | 1                | 1       | 1                    | 3                | 1       |   |  |  |  |  |  |
|   | SNC                                | 78                   | 8                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CARDIO                             | 75                   | 7                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | ALERGO                             | 75                   | 8                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | GASTRO/ BIOMECANICA                | 70                   | 7                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | ENDO                               | 62                   | 10               | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | DIABETES                           | 38                   |                  |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA ALERGO                     | 10                   | 1                | 2       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA DUPIXENT                   | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA DOENÇAS RARAS              | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA GASTRO/ BIOMECANICA        | 4                    | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA ATIVACAO                   | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA AQUISICAO                  | 18                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA CARDIO                     | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA DIABETES                   | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA ENDO                       | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA SAÚDE FEMININA             | 6                    | 1                |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA SNC                        | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| EP  | HOSPITALAR                         | 66                   | 8                | 1       | 2                    | 1                | 1       | 1                    | 1                | 1       |   |  |  |  |  |  |
|   | B2B                                | 23                   | 3                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| PASTEUR   | TELEVENDAS                         | 1                    |                  | 2       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | KAM PUBLICO                        |                      |                  |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| VACINAS PRIVADO                                       | 12                                 | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| GENZYME   | FABRY                              | 11                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | GAUCHER & MPS                      | 8                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | POMPE                              | 8                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | ESCLEROSE MULTIPLA                 | 6                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | DUPILUMABE                         | 14                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | ONCOLOGIA                          | 11                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
| ONE TRADE   | SELL IN NRT PÚBLICO                |                      | 10               | 3       | 4                    | 1                | 1       | 3                    | 1                | 1       |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO DISTRIBUIDORES |                      | 5                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO KAM            |                      | 5                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE REDES        |                      | 6                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN REDES REGIONAIS            |                      | 10               |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO      |                      | 3                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN ATACADO REGIONAL           |                      | 7                |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO |                      | 7                |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |  |  |  |  |  |
|   | CONECTA PDV                        |                      | 1                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL OUT GM CONSULTOR              | 111                  | 11               |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 3 |  |  |  |  |  |
|   | SELL OUT GM KAM                    | 7                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | POLIREP *                          | 12                   | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| CHC   | SELL OUT CHC KAMs                  | 15                   |                  | 5       | 11                   | 2                | 2       | 4                    | 8                | 3       |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC CONSULTOR             | 118                  | 20               |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
|   | SELL OUT CHC PROMOTOR              | 62                   |                  |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |  |  |  |  |  |
| *KAM referentes aos times de Sell In e Institucionais |                                    | 1021                 | 149              | 28      | 11                   | 2                | 2       | 19                   | 8                | 3       |   |  |  |  |  |  |
|   |                                    |                      | 1198             |         |                      | 15               |         |                      | 30               |         |   |  |  |  |  |  |

|   |                                    |                      |                  |         | Semestral            |                  |         | Anual                |                  |         |   |   |   |   |  |
|---|------------------------------------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|----------------------|------------------|---------|---|---|---|---|--|
| BU  | EQUIPE                             | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR | REP/ PROM./<br>CONS. | GPM/ GV/<br>KAM* | GND/ GR |   |   |   |   |  |
| ONE<br>PROMOTION                                      | SAUDE FEMININA                     | 78                   | 7                | 1       | 5                    | 1                | 1       | 1                    | 3                | 1       |   |   |   |   |  |
|   | SNC                                | 78                   | 8                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CARDIO                             | 75                   | 7                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | ALERGO                             | 75                   | 8                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | GASTRO/ BIOMECANICA                | 70                   | 7                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | ENDO                               | 62                   | 10               | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | DIABETES                           | 38                   |                  |         |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA ALERGO                     | 10                   | 1                | 2       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA DUPIXENT                   | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA DOENÇAS RARAS              | 2                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA GASTRO/ BIOMECANICA        | 4                    | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA ATIVACAO                   | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA AQUISICAO                  | 18                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA CARDIO                     | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA DIABETES                   | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA ENDO                       | 3                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA SAÚDE FEMININA             | 6                    | 1                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA SNC                        | 4                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
| PRIMARY<br>CARE                                       | HOSPITALAR                         | 66                   | 8                | 1       | 2                    |                  | 1       | 1                    | 1                | 1       |   |   |   |   |  |
|   | B2B                                | 23                   | 3                | 1       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
| PASTEUR   | TELEVENDAS                         | 1                    |                  | 2       |                      |                  |         | 1                    |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | KAM PUBLICO                        |                      |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | VACINAS PRIVADO                    | 12                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 2 |   |   |   |  |
| GENZYME   | FABRY                              | 11                   |                  |         |                      |                  |         | 1                    |                  | 1       |   |   |   |   |  |
|   | GAUCHER & MPS                      | 8                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |   |   |   |  |
|   | POMPE                              | 8                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |   |   |   |  |
|   | ESCLEROSE MULTIPLA                 | 6                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |   |   |   |  |
|   | DUPILUMABE                         | 14                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |   |   |   |  |
|   | ONCOLOGIA                          | 11                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         | 1 |   |   |   |  |
| ONE TRADE   | SELL IN NRT PÚBLICO                |                      | 10               |         |                      |                  |         | 4                    |                  | 1       | 1 | 3 | 1 |   |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO DISTRIBUIDORES |                      | 5                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL IN NRT PRIVADO KAM            |                      | 5                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE REDES        |                      | 6                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL IN REDES REGIONAIS            |                      | 10               |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   | 1 |  |
|   | SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO      |                      | 3                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL IN ATACADO REGIONAL           |                      | 7                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   | 1 |  |
|   | SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO |                      | 7                |         | 1                    |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | CONECTA PDV                        |                      | 1                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL OUT GM CONSULTOR              | 111                  | 11               | 3       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL OUT GM KAM                    | 7                    |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | POLIREP *                          | 12                   | 2                |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
| CHC   | SELL OUT CHC KAMs                  | 15                   | 20               | 5       |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL OUT CHC CONSULTOR             | 118                  |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
|   | SELL OUT CHC PROMOTOR              | 62                   |                  |         |                      |                  |         |                      |                  |         |   |   |   |   |  |
| *KAM referentes aos times de Sell In e Institucionais |                                    | 1021                 | 149              | 28      | 11                   | 2                | 2       | 19                   | 8                | 3       |   |   |   |   |  |
|   |                                    |                      | 1198             |         |                      | 15               |         |                      | 30               |         |   |   |   |   |  |

- 2.5. Serão premiados os Empregados mais bem ranqueados pelo critério de maior pontuação em seu grupo competidor conforme tabelas nos itens 2.3 e 2.4.
- 2.6. Para a apuração dos ciclos, será somada a pontuação referente ao payout com a pontuação do(s) critério(s) de execução, totalizando o target anual de 1.000 (mil pontos).

| Ciclo Trimestral | Target de Pontos |
|------------------|------------------|
| Q1 2020          | 250              |
| Q2 2020          | 250              |
| Q3 2020          | 250              |
| Q4 2020          | 250              |
| <b>Total</b>     | <b>1.000</b>     |

| Ciclo Semestral | Target de Pontos |
|-----------------|------------------|
| S1 2020         | 500              |
| S2 2020         | 500              |
| <b>Total</b>    | <b>1.000</b>     |

| Ciclo Anual  | Target de Pontos |
|--------------|------------------|
| 2020         | 1.000            |
| <b>Total</b> | <b>1.000</b>     |



2.6.1. Caso o time/equipe tenha cestas com ciclos distintos, será aplicado o mesmo peso da cesta da remuneração variável, previsto no regulamento de remuneração variável 2020, proporcional à pontuação target acima.

2.7. Para a apuração dos 2 primeiros trimestres (Q1.20 e Q2.20) dos times/equipes, o critério de pontuação será com base apenas na cobertura de payout da Remuneração Variável conforme timeline e tabela de pontos abaixo:

| Ciclo Trimestral | Target de Pontos | Crítérios         |
|------------------|------------------|-------------------|
| Q1 2020          | 250              | Somente Payout    |
| Q2 2020          | 250              | Somente Payout    |
| Q3 2020          | 250              | Payout + Execução |
| Q4 2020          | 250              | Payout + Execução |

2.8. Para fazer o cálculo desta cobertura de payout deve-se comparar o pagamento da Remuneração Variável e o Valor Base de Prêmio ("VBP"), como demonstrado no exemplo a seguir:

| Remuneração Variável |             |        |
|----------------------|-------------|--------|
| VBP                  | Pagamento   | Payout |
| R\$1.000,00          | R\$1.250,00 | 125%   |

2.8.1. A pontuação do critério de payout é distribuída da seguinte maneira:

| Payout | Pontos | Payout | Pontos | Payout | Pontos | Payout | Pontos |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| < 100% | 0      | 111%   | 211    | 123%   | 223    | 135%   | 235    |
| 100%   | 200    | 112%   | 212    | 124%   | 224    | 136%   | 236    |
| 101%   | 201    | 113%   | 213    | 125%   | 225    | 137%   | 237    |
| 102%   | 202    | 114%   | 214    | 126%   | 226    | 138%   | 238    |
| 103%   | 203    | 115%   | 215    | 127%   | 227    | 139%   | 239    |
| 104%   | 204    | 116%   | 216    | 128%   | 228    | 140%   | 240    |
| 105%   | 205    | 117%   | 217    | 129%   | 229    | 141%   | 241    |
| 106%   | 206    | 118%   | 218    | 130%   | 230    | 142%   | 242    |
| 107%   | 207    | 119%   | 219    | 131%   | 231    | 143%   | 243    |
| 108%   | 208    | 120%   | 220    | 132%   | 232    | 144%   | 244    |
| 109%   | 209    | 121%   | 221    | 133%   | 233    | 145%   | 245    |
| 110%   | 210    | 122%   | 222    | 134%   | 234    | > 145% | 250    |

- 2.9. Crêterios de Execução: os cr terios de execução serão definidos entre a área de Sales Force Effectiveness (“SFE”) e o Marketing da Unidade de Negócio.
- 2.9.1. A divulgação dos cr terios de execução estabelecidos será realizada através de aditivos deste regulamento e publicado ao time/equipe via Echosign até o início do terceiro trimestre (Q3.20).
- 2.9.2. Caso algum time/equipe não possua um cr terio de execução, será feita uma equivalência da pontuação do payout.
- 2.10. Caso haja empate na pontuação acima descrita, o cr terio de desempate será realizado a partir da maior cobertura da cota (Demanda vs. Cota), ponderado pelo peso de cada produto na grade de premiação, do período analisado utilizando a somatória de todos os produtos que compõe a Remuneração Variável, nos termos do Regulamento de Remuneração Variável 2020 One Sanofi, o qual o Empregado declara conhecer.

### **3. DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS E ENTREGA DOS PR MIOS**

- 3.1. Os Empregados de cada Unidade de Negócios com as maiores pontuações concorrerão a 2 (dois) pr mios:
- A. **1  Semestre 2020 – Curso de Capacitação**  
Curso de Capacitação previamente definido pela Unidade de Negócio na qual o Empregado esteja inserido, com o custeio do curso, hospedagem, passagem área, transfer e alimentação a serem definidos pela SANOFI, para o Empregado vencedor SEM direito   acompanhante.  
Nota: A eventual obtenção de passaporte e visto é de obrigação e responsabilidade exclusiva do Empregado. Data a ser definida.
- B. **Anual (2020) – Viagem para Punta Cana**  
Viagem para Punta Cana, com o custeio de hospedagem, passagem área, transfer e alimentação a serem definidos pela SANOFI, para o Empregado vencedor e 1 (um) acompanhante, maior de 18 anos. Não será permitido levar acompanhantes adicionais.  
Nota: A eventual obtenção de passaporte e visto é de obrigação e responsabilidade exclusiva do Empregado. Data a ser definida.  
Na impossibilidade de a viagem ser feita para Punta Cana independentemente dos motivos, a Sanofi se reserva o direito de definir viagem para local equivalente.
- 3.2. A apuração dos resultados ocorre de acordo com o calendário de Remuneração Variável 2020, ou seja, dois meses subsequentes ao fechamento do mês. Sendo assim, os resultados do 1  semestre serão divulgados em setembro de 2020 e os resultados do ano em março de 2021.

- 3.3. As premiações ocorrerão: Novembro de 2020 para o Curso de Capacitação; e, entre Abril e Junho de 2021 para Viagem para Punta Cana. Datas sujeitas à alterações.
- 3.4. A divulgação dos Empregados premiados será feita pela SANOFI em datas a serem definidas oportunamente.

## **4. OBRIGAÇÕES**

- 4.1. Compete a área de SFE a elaboração, validação e aprovação das regras propostas para a Craques Sanofi junto à liderança, bem como eventuais aditivos a este regulamento.
- 4.2. Compete a área de SFE a apuração da Craques Sanofi.

## **GLOSSÁRIO**

**Back Order:** Falta de abastecimento de produção por parte da fábrica SANOFI.

**Business Support:** Diretoria em que está a área de SFE, responsável pela operacionalização da campanha.

**BU:** Unidade de Negócios.

**Empregado:** empregado do time de força de vendas alocado nas seguintes áreas internas e/ou Business Units: One Commercial, CHC, BGx, Established Products, DCV, Genzyme e Pasteur.

**Cota:** objetivo de venda mensal do produto distribuído pelos setores da força de vendas.

**Demanda:** Vendas realizadas pelo Distribuidor/PDV ao mercado/cliente capturado pela auditoria do IMS

**Echosign:** ferramenta que disponibiliza Regulamentos, Campanhas, Aditivos para a Força de Vendas e captura a assinatura eletrônica de ciência dos documentos.

**Job Rotation:** Empregado que está em desenvolvimento em outro cargo que não seja o seu. Segue regras específicas conforme a política de Job Rotation.

**Market Share:** Participação de Mercado do produto SANOFI.

**MDTR:** Auditoria de dados da empresa IMS Health, válido oficialmente para apuração de resultados de demanda realizado por CNPJ.

**Net Sales:** vendas líquidas

**Nielsen:** Auditoria de dados oficial para apuração dos resultados.

**Payout:** pagamento de remuneração variável mensal dividido pelo valor base de prêmio.

**Sell-In:** Vendas realizadas pela SANOFI ao distribuidor.

**Sell-out:** Vendas realizadas pelo Distribuidor/PDV ao mercado/cliente capturado pela auditoria do IMS.

**SFE:** Sales Force Effectiveness.

**Target:** Valor pago a 100% do salário variável do Empregado.