

“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./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR									
ONE 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		2									
	CONECTA DUPIXENT	2						2											
	CONECTA DOENÇAS RARAS	2																	
	CONECTA GASTRO/ BIOMECANICA	4																	
	CONECTA ATIVACAO	4																	
	CONECTA AQUISICAO	18	2						1										
	CONECTA CARDIO	4																	
	CONECTA DIABETES	3																	
	CONECTA ENDO	3																	
	CONECTA SAÚDE FEMININA	6	1																
	CONECTA SNC	4																	
EP	HOSPITALAR	66	8	1	1	1		2											
	B2B	23	3	1	1			1											
PASTEUR	TELEVENDAS	1			1	1	1	1	2	1									
	KAM PUBLICO																		
	VACINAS PRIVADO	12		2	2	1	1	3		1									
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		1	1	1		1	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															
	SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO		3																
	SELL IN ATACADO REGIONAL		7	1	1	1		2											
	SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO		7	1															
	CONECTA PDV		1																
	SELL OUT GM CONSULTOR	111	11	3					5		2								
	SELL OUT GM KAM	7					1												
		POLIREP *	12	2		1	1	6	2	1									
CHC	SELL OUT CHC KAMs	15			3	1	2												
	SELL OUT CHC CONSULTOR	118	20	5	1	1	2												
	SELL OUT CHC PROMOTOR	62			1	2													
*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./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	
ONE 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								
	CONECTA ATIVACAO	4									
	CONECTA AQUISICAO	18									
	CONECTA CARDIO	4									
	CONECTA DIABETES	3									
	CONECTA ENDO	3									
	CONECTA SAÚDE FEMININA	6							1		
	CONECTA SNC	4									
PRIMARY CARE	HOSPITALAR	66	8	1	1	1		2			
	B2B	23	3	1	1			1			
PASTEUR	TELEVENDAS	1			1	1	1	1	2	1	
	KAM PUBLICO										
	VACINAS PRIVADO	12						2			
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	1	
	SELL IN NRT PRIVADO DISTRIBUIDORES		5						1		
	SELL IN NRT PRIVADO KAM		5								
	SELL IN CUSTOMER CARE REDES		6								
	SELL IN REDES REGIONAIS		10						1		2
	SELL IN CUSTOMER CARE ATACADO		3								
	SELL IN ATACADO REGIONAL		7		1	2					
	SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO		7		1						
	CONECTA PDV		1			1		2	1		
	SELL OUT GM CONSULTOR		111		11					3	5
	SELL OUT GM KAM		7								2
	POLIREP *		12		2						1
CHC	SELL OUT CHC KAMs	15	20	5	3		1				6
	SELL OUT CHC CONSULTOR	118			1						2
	SELL OUT CHC PROMOTOR	62			1	2					
*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:

					Semestral			Anual													
BU	EQUIPE	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR											
ONE 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											
	B2B	23	3	1				1													
PASTEUR	TELEVENDAS	1						2				1	1	1	1						
	KAM PUBLICO												1								
	VACINAS PRIVADO	12														1					
GENZYME	FABRY	11															1				
	GAUCHER & MPS	8																1			
	POMPE	8																	1		
	ESCLEROSE MULTIPLA	6																		1	
	DUPILUMABE	14																			1
	ONCOLOGIA	11																			
ONE TRADE	SELL IN NRT PÚBLICO		10	3							1	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			1															
	SELL OUT GM CONSULTOR	111	11		3																
	SELL OUT GM KAM	7																			
	POLIREP *	12	2		4		1		1	3				1							
CHC	SELL OUT CHC KAMs	15	20	5				4		1											
	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												

					Semestral			Anual							
BU	EQUIPE	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR	REP/ PROM./ CONS.	GPM/ GV/ KAM*	GND/ GR					
ONE 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													
	CONECTA ATIVACAO	4													
	CONECTA AQUISICAO	18													
	CONECTA CARDIO	4													
	CONECTA DIABETES	3													
	CONECTA ENDO	3													
	CONECTA SAÚDE FEMININA	6	1												
	CONECTA SNC	4													
PRIMARY CARE	HOSPITALAR	66	8	1				1							
	B2B	23	3	1				1							
PASTEUR	TELEVENDAS	1			2			1	1	1					
	KAM PUBLICO										1				
	VACINAS PRIVADO	12						2							
GENZYME	FABRY	11					1	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		1	1	1	1	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								1				
	SELL IN ATACADO REGIONAL		7					1							
	SELL IN DOM PEDRO + ASSOCIATIVISMO		7					1			1				
	CONECTA PDV		1												
	SELL OUT GM CONSULTOR		111					11	3		4			3	1
	SELL OUT GM KAM		7												
	POLIREP *		12					2							
CHC	SELL OUT CHC KAMs	15	20	5				4	1						
	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
Total	1.000

Ciclo Semestral	Target de Pontos
S1 2020	500
S2 2020	500
Total	1.000

Ciclo Anual	Target de Pontos
2020	1.000
Total	1.000

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.

“ADITIVO AO REGULAMENTO DA CAMPANHA CRAQUES SANOFI”

COMPROVANTE DE RECEBIMENTO DO REGULAMENTO

Declaro ter recebido o **aditivo ao 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. Objetivo: O presente aditivo tem como objetivo atualizar a mecânica de pontuação dos times/equipes para o terceiro trimestre de 2020 (Q3 2020).
- 1.2. Permanecem em vigor todas as demais disposições do regulamento, que não alteradas pelo presente aditivo.

2. MECÂNICA E PREMIAÇÃO

- 2.1. Por conta dos impactos do COVID-19, há alteração do critério de apuração para o terceiro trimestre (Q3.20) da presente campanha. Portanto, para a apuração dos 3 primeiros trimestres (Q1.20, Q2.20 e Q3.20) 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	Somente Payout
Q4 2020	250	Payout + Execução