**月度绩效考核表（副总经理）**

考核期：2016**年**10**月份**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **蔡坚** | | | | **部门/岗位** | **副总经理** | |
| **考核指标** | | | **权重** | | **标准** | **自评** | **直接上级考核** |
| 区域销售团队管理40% | | 团队管理 | 32% | | 1. 每月协助销售上门拜访客户不低于3次或4个价值客户；16分 2. 每周召开区域小组会议，进行总结、计划和培训，体现在日程中【客户名：友旭科技】； 16分   （目的：加强区域团队建设，提高团队战斗力，降低人员离职率） | 协助杨唯实沟通安监局机房后续项目，欧阳沙项目分析 14  每周区域销售例会 15 | 1 |
| CRM规范 | 8% | | 1. 销售人员CRM日程规范管理； 2. CRM中完整录入客户必填项资料； 3. CRM中正确建立销售机会信息； 4. 报价审批流程规范执行； | 8 |  |
| 个人销售  30% | | 个人销售日程、客户拜访、合作伙伴拓展管理 | 20% | | 1. 销售日程管理：个人客户日程数量**≥**25条，每日日程数量**≥**1条；10分 2. 销售客户拜访量管理：客户上门拜访次数**≥**12次；（计5分）   客户电话联系次数**≥** 12次；（计5分） | 日程28条 10分  拜访客户10次 4分  电话10次 4分 |  |
| 销售机会 | 10% | | 1. 至少新建2个，总金额在50万元的系统集成业务，几率在60%以上的销售机会；（计4分） 2. 至少新建 2个，总金额在23万元的维护服务项目，几率在60%以上的销售机会；（计6分）   （  按照每年100w的利润任务计算） | 0 |  |
| 专业服务部管理  20% | | 维保服务质量管理 | 8% | | 1. 巡检及故障处理均按照服务标准执行，未出现违约及由我方人员导致的宕机或者数据丢失事件； 2. 每月必须有一项服务质量改进的具体措施并执行，本月的措施为： | 8 |  |
| 系统集成服务 | 4% | | 1. 超过50w的项目必须有项目周报发送给客户和公司相关人员； 2. 做到项目经理把控设备到货、项目实施、项目验收的环环相扣，配合销售在最短的时间内完成项目收款； | 4 |  |
| 部门管理 | 8% | | 1. 每月至少组织一次员工内部培训分享； 2. 组织部门人员参加公司组织的各项相关培训并通过考试； 3. 技术人员招聘：配合HR招聘及储备工程师岗位人选； 4. 每月定期召开部门会议，分享经验、总结教训，宣布一些改进措施，并作会议纪录； | 6分 |  |
| 上级交代  的工作10% | |  | 10% | | 1. 完成农信项目供货及初验回款，湖大、大邦项目回款。 | 农信社已经走一期款流程，湖南大学全部回款，大邦律师函已经收到，正在沟通制定一个还款时间表 | 9 |
| **合 计** | | | **100** | |  | **82** |  |
| 最终考核得分： | | | | | | 考核等级：□A+ □A □B □C □D | |
| 考核目标及指标设定说明：  考评人签名： 被考评人签名： | | | | | | | |
| 考核说明 | | | | 直接上级：  签名/日期： | | | |
| 考核结果确认 | | | | 直接上级： | | 被考核人： | |
| 注：“考核指标”指年度具体的工作内容（不包括日常工作），要具体并能够衡量，一般从数量、质量、时效性、和客户（含上级）的评价等方面确定 | | | | | | | |