

# CHÍNH SÁCH TIỀN LƯƠNG VÀ HOA HỒNG NHÂN VIÊN KINH DOANH

Đối tượng áp dụng: Nhân viên phòng kinh doanh, làm việc trực tiếp với khách hàng

## I. Chính sách tiền lương

- Nhân viên được hưởng lương chính theo hợp đồng lao động ký kết, các mức lương theo hợp đồng sẽ là căn cứ để công ty tính khoản tiền đóng Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế theo quy định của pháp luật. Nhân viên được hưởng lương theo quy định sau:

**Lương + Phụ cấp + Thưởng căn cứ vào doanh số bán hàng**

Có hai mức lương cứng chính đối với nhân viên phòng kinh doanh:

- Sales Staff (Nhân viên kinh doanh): 5.000.000 đồng/tháng
- Senior Sales (Chuyên viên kinh doanh): 10.000.000 đồng/tháng

## II. Chính sách hoa hồng

**BẢNG CHÍNH SÁCH HOA HỒNG NHÂN VIÊN KINH DOANH**

	Doanh số	Hoa hồng	Ghi chú
<b>Sales Staff</b>	$\leq 10.000.000$	0%	Lương cứng
	$10.000.000 < DS \leq 100.000.000$	10%	Lương cứng + 10% DS
	$> 100.000.000$	15%	Lương cứng + 15% DS
<b>Senior Sales</b>	$\leq 50.000.000$	0%	Lương cứng
	$50.000.000 < DS \leq 150.000.000$	10%	Lương cứng + 10% DS
	$> 150.000.000$	15%	Lương cứng + 15% DS

**Đối với nhân viên thử việc:** Hoa hồng 10% cho tất cả các hợp đồng ký thành công

**Đối với Sales Leader:** Ngoài lương cứng, các khoản phụ cấp theo quy định Công ty còn có:

- Phụ cấp trách nhiệm: 2.000.000 đồng/tháng
- Hưởng 5% hoa hồng của những cá nhân trong nhóm đối với những trường hợp đủ doanh số được thưởng hoa hồng.

Ví dụ: **Anh A** vị trí Sales Staff có doanh số tháng 9 là 40 triệu đồng

⇒ Lương tháng 9 của anh A là:  $5 + (40 \times 10\%) = 9$  triệu đồng

**Anh B** vị trí Senior Sales có doanh số tháng 9 là 200 triệu đồng

⇒ Lương tháng 9 của anh B là:  $10 + (200 \times 15\%) = 40$  triệu đồng

**Chị C** là Sales Leader có doanh số tháng 9 là 300 triệu đồng. Anh A và anh B thuộc team chị C.

⇒ Lương tháng 9 của chị C là:  $5 + 2 + (300 \times 15\%) + (40 \times 5\%) + (200 \times 5\%) = 64$  triệu đồng