

# POLÍTICA DE COMISSÃO COMERCIAL E PERFORMANCE

---

## EVOGENÊSE CONSULTORIA ESTRATÉGICA LTDA.

---

Versão 1.0 – Vigente a partir de [DATA\_PLACEHOLDER]

### 1. OBJETIVO

Esta política tem como finalidade estabelecer critérios claros e justos para:

- Pagamento de comissões aos profissionais responsáveis pela aquisição de projetos (Closer, Hunter, SDR ou afins);
- Aplicação de penalidades por descumprimento de condutas comerciais;
- Valorização da performance, com metas, bônus e reconhecimento por resultado.

### 2. ELEGIBILIDADE

Estão sujeitos a esta política todos os profissionais externos ou internos que atuem diretamente na prospecção, qualificação, negociação e fechamento de contratos da Evogenêse Consultoria Estratégica LTDA..

Tais profissionais devem estar formalmente vinculados por meio do “Termo de Compromisso para Closer/Hunter/SDR” , ou outro instrumento válido.

### 3. BASE DE CÁLCULO

As comissões incidem sobre o valor bruto aprovado no contrato com o cliente, excluídas taxas bancárias, impostos ou abatimentos.

O percentual de comissão será definido caso a caso, com base em critérios como: a) Valor total do projeto; b) Complexidade do fechamento; c) Participação direta no funil; d) Modelo de remuneração vigente no período.

A base de cálculo será sempre documentada no Acordo de Comissão Individual (ACI) vinculado ao projeto fechado.

#### 4. MOMENTO DE PAGAMENTO

A comissão será liberada após o recebimento da 0ª parcela contratual do cliente e validação formal pela liderança comercial.

Em casos de parcelamento do contrato, o pagamento da comissão poderá ser proporcional às entradas recebidas, conforme pactuação.

Não há pagamento antecipado ou adiantamento de comissão sem o respectivo repasse do cliente.

#### 5. REDUTORES E PERDAS DE COMISSÃO

A comissão poderá ser reduzida ou suspensa, nos seguintes casos:

Fator	Impacto	Observações
Promessa de escopo fora da proposta	-00%	Comprometimento técnico não autorizado
Atraso em entregas do funil (ex: pré-projeto incompleto)	-00%	Quando gerar retrabalho ou perda de lead
Conduta antiética, pressão ou falsa expectativa	-000%	Perda total da comissão e descredenciamento
Descumprimento do processo interno de CRM / Notion	-00%	Por lead perdido, sem justificativa formal

#### 6. INCENTIVOS E BONIFICAÇÕES

- Fechamento de 0 ou mais contratos em um mesmo ciclo (00 dias): bônus fixo extra de R\$ [VALOR\_BONUS\_PLACEHOLDER];
- Leads 000% prospectados pelo próprio closer: +0% adicional na comissão;
- Indicações qualificadas de parceiros externos que se tornem clientes: bônus único de R\$ [VALOR\_INDICACAO\_PLACEHOLDER].

Estes bônus serão avaliados caso a caso e pagos junto à comissão principal.

## **7. RESCISÃO OU SAÍDA DO PROFISSIONAL**

Em caso de rescisão do vínculo antes do pagamento da comissão, será feita avaliação do histórico do lead e da origem da conversão;

Comissões pendentes poderão ser pagas proporcionalmente à etapa cumprida, a critério exclusivo da holding;

Leads herdados por outro closer, sem documentação anterior, poderão ser remanejados sem comissão prévia.

## **8. DISPOSIÇÕES GERAIS**

Esta política aplica-se exclusivamente ao escopo comercial e não substitui documentos societários, operacionais ou associativos;

Toda nova comissão deverá estar documentada e aprovada formalmente pelo CRO e pelo CEO da Evogenêse Consultoria Estratégica LTDA.;

Situações não previstas neste documento serão avaliadas pelo comitê comercial e pela direção executiva.

Documento aplicável a todos os contratos firmados com intermediação comercial a partir da data de vigência.

---

**Rodapé:** Evogenêse Consultoria Estratégica LTDA. - [DATA\_ATUAL]