

15 de junio de 2022

Atte. Sofia Ramirez

Presente

Estimado Sofia:

A través de la presente queremos confirmar nuestra decisión de contar con tus servicios profesionales en el cargo de **Sales Development Representative**.

Condiciones:

- Tipo de Contratación: Modalidad Contractor a través de proveedor de nómina internacional Deel.
- Salario fijo: USD 1.100 mensuales
- Bono variable: El cargo tiene asociado un componente variable en base a bonos por el cumplimiento de metas de rendimiento*
- Bono asegurado: USD 330 a abonar por única vez con el pago del primer salario.
- Horario de trabajo: 40 hs. semanales.

***BONO I: REUNIONES AGENDADAS A CERRADORES**

El trabajador tendrá derecho a percibir un bono mensual de acuerdo a la cantidad de agendamientos de reuniones de prospectos calificados para los cerradores de negocios. La clasificación de las reuniones estará a cargo de los consultores comerciales bajo parámetros que defina la gerencia, los cuales pueden ser: Tamaño del prospecto, industria, país de origen, entre otros. Dichos parámetros pueden ser modificados de forma mensual y se informará de esto a los SDRs.

Se obtendrá el dato de la cantidad de reuniones calificadas como aceptadas entre los días 20 de cada mes y se pagará el bono con la liquidación mensual del último día hábil.

TABLA DE BONO

Q reuniones	Valor x reunión
de 1 a 5	0 USD
6 a 10	25 USD
11 a 15	35 USD
16 a 25	45 USD
26 en adelante	55 USD

Nota: Las reuniones calificadas donde el origen del lead sea por una prospección hunter del propio SDR, tendrá un plus adicional de 5 USD por reunión.

Anexo

El territorio asignado al SDR es establecido por el Gerente y/o Director Comercial, quienes podrán restringir qué productos o servicios se podrán vender a cada cliente así como modificar el responsable de una cuenta, asignar nuevas cuentas fuera de los territorios preestablecidos, asignar, reasignar o desasignar cualquier cuenta bajo su mejor entender de forma unilateral e inapelable.

En caso de dudas sobre a qué territorio corresponde una cuenta, definirá el Gerente Comercial y en su defecto el Director tomando como criterios, actividad principal, canal de venta o lo que el director considere lo más conveniente para dar servicio a la cuenta con decisión inapelable.

La fórmula y los ítems relacionados al salario variable podrán cambiar en el futuro de acuerdo a lo que defina la Gerencia como estrategia comercial.

Atte.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pia Rodríguez Quintana'.

Pia Rodríguez Quintana
HR Lead QuadMinds