

销售人员工资管理办法

第一章 一般规定

第一条 公司销售人员，包括营销总部、营销中心、销售中心、办事处所有员工的工资待遇，除有特殊规定外，均应依照本办法办理。

第二条 本办法由人力资源部制订，并呈报总经理核准实施，如有未尽事宜，由主管销售的副总及各销售部门经理提出，与人力资源部共同协商后修正再公布实施。

第三条 本办法于每年年底根据公司的经营情况重新修订一次。

第二章 工资制度

第四条 营销总部、营销中心、销售中心、办事处负责人的工资收入实行年薪制。（见第三章 年薪制）

第五条 一般销售人员的工资收入实行月薪（基础工资）加绩效奖金制。（见第四章基础工资和第五章绩效奖金）

第三章 年薪制

第六条 营销总部、营销中心、销售中心、办事处负责人的年薪标准由公司经理会确定。共分为四个等级标准，如下表：

等级	年薪标准（万元）
营销总部	
营销中心	
营销中心	
办事处	

第七条 年薪由基薪和风险收入两个部分构成，其中：基薪占年薪的 60%，按月度发放；风险收入占年薪的 40%，按年度发放。

第八条 基薪月度发放标准按下列公式计算：基本月薪 = (年薪 × 60%) ÷ 12；基本月薪一经确定，年度内不再变动。

第九条 风险收入按年度公司销售指标完成情况和个人负责区域销售指标完成情况考核浮动发放。如下表：

销售目标达成度与风险收入发放比例

销售目标达成度	60%	65%	70%	75%	80%	85%	90%	100%
风险收入发放比例	60%	65%	70%	75%	80%	85%	90%	100%

第十条 风险收入年度发放标准按下列公式计算：风险收入 = 年薪 × 40% × 风险收入发放比例。

第十一条 各销售部门负责人按规定领取应得年薪外，不再另外享受一般销售人员的基础工资和绩效奖金。

第四章 基础工资

第十二条 一般销售人员的月工资为基础工资，基础工资分为四个等级标准，如下表：

等级	一	二	三	四
金额（元）				

各等级内级差相同。

第十三条 公司根据各销售员的营业能力、工作实绩、劳动态度等要素，确定不同的基础工资标准。

第十四条 新进销售人员根据本人的技能、销售经历、销售年限确定基础工资标准。试用期两个月，试用期工资按基础工资的 70% 发放。

第五章 绩效奖金

第十五条 绩效奖金根据各销售员的综合业绩，每季度发放一次。考核等级与奖金标准如下表：

考核等级	考核分数	奖金（元）
A 等	86 分以下	
B 等	76—85 分	
C 等	60—75 分	
D 等	55—60 分	