

Приложение № 2

К Регламенту «О порядке расчета и выплате ежемесячной премии сотрудникам ГК «БАСТИОН»

Мотивационные карты сотрудников

МОТИВАЦИОННАЯ КАРТА № 2.0					
Менеджер отдела сопровождения проектных продаж					
Показатель премирования	Уровень показателя	Размер начисления премии	Бонусная тарифная ставка для расчета премии	Период выплаты	Примечание
Премия по закрытию (переводу) сделки в «успешные»					
Валовая прибыль (ВП), рубли РФ (за успешную сделку)	Продажа по основному прайсу товарной группы «НЕСУЩИЙ ОСТОВ ЗДАНИЯ»	100% от расчетного показателя менеджера отдела сопровождения проектных продаж *	5 %	ежемесячно	<p>В случае выполнения плана продаж по валовой прибыли менее 90%, бонус не выплачивается.</p> <p>План продаж устанавливается по валовой прибыли в рублях на месяц на основании годового БДР с возможными корректировками, согласованными с Комдиректором до 5 числа текущего месяца.</p>
	Продажа по основному прайсу других товарных групп номенклатурного справочника и/или услуг	100% от расчетного показателя менеджера отдела сопровождения проектных продаж *	7 %	ежемесячно	

KPI финансовой дисциплины, понижающий коэффициент к фонду премирования

Доля среднемесячной просроченной дебиторской задолженности (более 7 дней по условиям оплаты) в общей сумме среднемесячной задолженности покупателей, закрепленных за сотрудником в отчетном периоде	До 16%	Коэффициент = 1	ежемесячно	
	16 (включительно) - 21%	Коэффициент = 0,8	ежемесячно	
	21 (включительно) - 31%	Коэффициент = 0,5	ежемесячно	
	31 % и более	Коэффициент = 0	ежемесячно	

CRM управленческой дисциплины, понижающий коэффициент к фонду премирования

Доля правильной и своевременной заполненной информации в CRM	95% и менее	Коэффициент = 0,5	ежемесячно	<p>Понижающий коэффициент применяется за неправильное и несвоевременное занесение информации в CRM в части:</p> <ul style="list-style-type: none"> - контактов - компаний - сделок - лидов - задач <p>К неправильному относятся в том числе незаполненные обязательные поля в сделке, контакте, компании.</p>
--	-------------	-------------------	------------	--

* Расчет показателя по закрытию (переводу) сделки в «успешные» менеджера отдела сопровождения проектных продаж определяется как произведение валовой прибыли от проданных товаров и/или услуг в рублях умноженный на бонусную тарифную ставку и уменьшенный на величину оклада. В случае отрицательного значения расчетного показателя, предоставляется кредит до величины оклада на разницу. В случае положительного значения расчетного показателя, превышающего размер трех окладов, предоставляется депозит на разницу бонуса и трех окладов, формирующий годовой бонус.

**** Бонусная тарифная ставка равна нулю на акционный товар.**

*** За нарушение трудовой дисциплины, в случае неисполнения сотрудником своих прямых должностных обязанностей бонус не выплачивается или выплачивается частично согласно Положению об оплате труда.

**** Выполнение установленных индивидуальных плановых показателей на квартал календарного года является обязательным условием работы сотрудника, в случае выполнения плана продаж менее 80% сотрудник переводится на контрольный срок, в случае выполнения плана продаж следующего квартала за отчетным менее 80% сотрудник увольняется за несоответствие уровня компетенций на занимаемой должности. План продаж устанавливается по ВП в рублях на квартал на основании годового БДР с возможными корректировками, согласованными с Генеральным директором до 5 числа первого месяца текущего квартала.

***** Возможна начисление бонуса в индивидуальном порядке в размере до 20% оклада за выполнение индивидуальных задач, спущенных сотруднику руководством и согласованных коммерческим директором.

***** Сделка переводится в «успешная» в случае наступления событий значения «И»: проведение полной оплаты за товары и/или услуги; отгрузки товаров; принятия работ; оказания услуг; принятия полного пакета документов к бухгалтерскому учету Компаний, подписанных сторонами.

***** Годовой бонус выплачивается во второй декаде июля за период с 01.07.20... по 30.06.20... и равен сумме ежемесячных депозитов минус сумма ежемесячных кредитов.

А.П. Доменяк _____ / _____

С мотивационной картой ознакомлен, согласен: