

**Дата последней правки:** 06.03.2023

**Ответственный за документ:** Назмиев А. А., ген. директор

**Для кого документ:**

1. Директор по продажам (ДПП).
2. HR директор (HRD).
3. Рекрутеры.
4. Руководители групп менеджеров по продажам крупному бизнесу (РГ КБ).
5. Менеджеры по продажам крупному бизнесу (МПП КБ).

## **Система расчета зарплаты менеджера по продажам крупному бизнесу**

Зарплата менеджера по продажам складывается из трех частей:

1. Оклад.
2. Оплата за выполнение плана по результатам действий.
3. Оплата за выполнение плана по прибыли с продаж.

Могут быть ситуации, когда план по продажам выполнен, а план по действиям нет, и наоборот. Оплата за них считается независимым друг от друга образом.

### **1. Подробности расчета зарплаты**

#### **Часть 1. Оклад**

Оклад 45 000 руб.

#### **Часть 2. Оплата за выполнение плана по результатам действий**

Компания оплачивает менеджеру следующий набор результатов деятельности:

1. 70 руб. за каждый полученный контакт лица принимающего решения (ЛПР).
2. 200 руб. за каждую выявленную потребность клиента.
3. 200 руб. за каждое отправленное коммерческое предложение (КП).
4. 1 500 руб. за каждую проведенную встречу с клиентом лично или в Zoom.
5. 280 руб. за каждый выявленный бюджет клиента.
6. 4 500 руб. за каждый подписанный договор с клиентом.
7. 300 руб. за каждую новую фотографию заказного автобуса/микроавтобуса с контактами транспортной компании.

Менеджер сам выбирает какими действиями сформировать себе эту часть зарплаты. Если этим набором действий менеджер набирает себе за месяц сумму большую, чем 45 000 руб. оклада, то вместо оклада выплачивается совокупная стоимость этих действий.

Если менеджер набирает себе сумму меньшую, чем 45 000 руб. оклада, то в этой части расчета зарплаты выплачивается только оклад.

#### **Часть 3. Оплата за выполнение плана по прибыли с продаж**

1. План по прибыли выполнен менее чем на 40%  
Бонус 20% от прибыли.
2. План по прибыли выполнен на 40% - 70%  
Бонус 30% от прибыли.

3. План по прибыли выполнен на 70% - 100%  
Бонус 40% от прибыли.
4. План по прибыли выполнен более чем на 100%  
Бонус 50% от прибыли.

## 2. План по прибыли с продаж

1. Месяц № 1: 0 руб.
2. Месяц № 2: 40 000 руб.
3. Месяц № 3: 60 000 руб.
4. Месяц № 4: 80 000 руб.
5. Месяц № 5: 100 000 руб.

## 3. Примеры расчета зарплаты

### Пример № 1. Менеджер каждый рабочий день ездит на 2 встречи с клиентами

Менеджер работает 5-ый месяц и план по прибыли 100 000 руб./мес.

Часть 1. Оплата за выполнение набора действий

1. Получено 60 контактов ЛПР \* 70 руб. = 4 200 руб.
2. Проведено 40 встреч с клиентами \* 1 500 руб. = 60 000 руб.
3. Выявлено 20 потребностей \* 200 руб. = 4 000 руб.
4. Выяснено 20 бюджетов клиентов \* 300 руб. = 6 000 руб.
5. Отправлено 60 коммерческих предложений \* 200 руб. = 12 000 руб.
6. Подписано 3 договора с клиентами \* 4 500 руб. = 13 500 руб.
7. По пути езды к клиентам сфотографировано 20 автобусов и узнаны контакты у водителей \* 300 руб. = 6 000 руб.

Итого первая часть зарплаты: 105 700 руб.

Часть 2. Оплата за выполнение плана по прибыли с продаж

1. Из трех договоров запущены 2 клиента
2. Средняя прибыль с клиента 60 000 руб. Бонус 50% от прибыли.
3. 60 000 руб. \* 2 \* 50% = 60 000 руб.

Итого вторая часть зарплаты: 60 000 руб.

Итого общая зарплата менеджера за месяц: **165 700 руб.**

### Пример № 2. Менеджер работает на телефоне и редко ездит на встречи

Менеджер работает 5-ый месяц и план по прибыли 100 000 руб./мес.

Часть 1. Оплата за выполнение набора действий

1. Получено 120 контактов ЛПР \* 70 руб. = 8 400 руб.
2. Проведено 4 встречи с клиентами \* 1 500 руб. = 6 000 руб.
3. Выявлено 20 потребностей \* 200 руб. = 4 000 руб.
4. Выяснено 20 бюджетов клиентов \* 300 руб. = 6 000 руб.
5. Отправлено 100 коммерческих предложений \* 200 руб. = 20 000 руб.
6. Подписано 2 договора с клиентами \* 4 500 руб. = 9 000 руб.
7. По пути езды к клиентам сфотографировано 4 автобуса и узнаны контакты у водителей \* 300 руб. = 1 200 руб.

Итого первая часть зарплаты: 54 600 руб.

Часть 2. Оплата за выполнение плана по прибыли с продаж

1. Из двух договоров запущен 1 клиент
2. Средняя прибыль с клиента 60 000 руб. Бонус 30% от прибыли.
3.  $60\ 000\ \text{руб.} * 1 * 30\% = 60\ 000\ \text{руб.}$

Итого вторая часть зарплаты: 18 000 руб.

Итого общая зарплата менеджера за месяц: **72 600 руб.**

#### **Вывод из представленных примеров:**

Менеджер заработает значительно больше, если каждый день будет ездить по встречам.

## **4. Калькулятор расчета зарплаты**

Для удобства самостоятельного расчета зарплаты воспользуйтесь [калькулятором](#).

## **5. Ответы на часто задаваемые вопросы**

1. Бывает, что при расчете зарплаты происходят ситуации, имеющие двусмысленную трактовку, ситуации спорные и не регламентированные документами.  
Например, план выполнен на 70% и не понятно, бонус считать по коэффициенту меньше 70 или больше 70, то решение всегда принимается в сторону сотрудника.  
То есть любая спорная, неявная, двойная, нерегламентированная ситуация, это всегда в 100% случаев ответственность компании и поэтому решение всегда принимается в сторону сотрудника.
2. Все расходы на встречи с клиентами оплачиваются за счет организации.  
Например: ГСМ, каршеринг, перелет, поезд, отель и пр.
3. Вся отчетность о деятельности формируется системой автоматически и видна менеджеру в ежедневном, еженедельном, ежемесячном формате.