

**CHÍNH SÁCH LƯƠNG
CỦA NHÂN VIÊN KINH DOANH**
(Áp dụng khu vực Miền Tây từ 01/01/2026)

I. PHẠM VI ÁP DỤNG:

- 1/ **Đối tượng:** Nhân viên kinh doanh - kênh General Trade (GT) khu vực Miền Tây.
- 2/ **Thời gian:** Từ 01/01/2026 cho đến khi có thông báo mới.
- 3/ Chính sách này thay thế cho Chính sách lương/thưởng trước đó đã ban hành.

II. CHÍNH SÁCH:

TỔNG LƯƠNG = Lương cơ bản (LCB) + Phụ cấp (PC) + Thưởng sản lượng + Thưởng KPI

LCB + PC + Thưởng sản lượng (1)

DVT: VND.

TT	MỨC HOÀN THÀNH (Chỉ tiêu sản lượng)	LCB	PC	THƯỞNG SẢN LƯỢNG SELL OUT	TỔNG SỐ
1	Hoàn thành dưới 60%	7.000.000	1.000.000		8.000.000
2	Hoàn thành từ 60% đến dưới 80%	7.000.000	1.000.000	3.000.000	11.000.000
3	Hoàn thành từ 80% đến dưới 100%	7.000.000	1.000.000	6.000.000	14.000.000
4	Hoàn thành 100%	7.000.000	1.000.000	7.000.000	15.000.000
5	Hoàn thành từ 101% trở lên	7.000.000	1.000.000	Thu nhập bằng mức hoàn thành 100% + thưởng 10.000đ/tháng Sellout vượt	

Thưởng KPI (2)

TT	MỨC HOÀN THÀNH KPI	THƯỞNG KPI	
		KPI 1	KPI 2
1	Hoàn thành từ 60% trở lên	1.000.000	1.000.000

Tổng thu nhập (dự kiến) (1) + (2): Từ 10.000.000 đến 17.000.000 đồng trở lên.

***Ghi chú:**

- Định nghĩa về KPI “độ phủ”: là số lượng các điểm bán đã có code trên DMS và có đơn hàng hoàn tất.

- Định nghĩa về sản lượng “sellout”: là tổng sản lượng thực tế bán ra của khách hàng NPP cho những điểm bán thuộc tuyến bán hàng/ khu vực phục vụ của nhân sự thị trường trọng trường

Sản lượng “sell out” không bao gồm: sản phẩm không nhập từ Công ty hoặc các nguồn chưa được Công ty phê duyệt bằng văn bản, và sản lượng NPP tự bán.

Yêu cầu chăm công:

- Hoàn thành tối thiểu 90% số cuộc viếng thăm theo kế hoạch;
- Có tối thiểu 01 đơn hàng tháng công với doanh số > 900,000đ.

Hà Nội, ngày 30 tháng 12 năm 2025



GIÁM ĐỐC
(kí, đóng dấu)

GIÁM ĐỐC

Đoàn Thị Khanh

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

VỊ TRÍ: NHÂN VIÊN KINH DOANH (KÊNH GT)

KHU VỰC MIỀN TÂY

Để mở rộng thị trường và phát triển hệ thống phân phối tại khu vực Miền Tây, Công ty Cổ phần Thương mại Camel Việt Nam đang tìm kiếm những ứng viên năng động, nhiệt huyết gia nhập đội ngũ.

1. MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Phát triển và quản lý hệ thống điểm bán (kênh General Trade - GT) tại khu vực được phân công.
- Thực hiện kế hoạch viếng thăm khách hàng, đảm bảo hoàn thành tối thiểu 90% số cuộc viếng thăm theo kế hoạch.
- Tăng cường độ phủ: Mở mới và quản lý các điểm bán trên hệ thống DMS.
- Thúc đẩy sản lượng Sell-out (sản lượng thực tế bán ra từ Nhà phân phối đến các điểm bán).

2. YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- **Trình độ:** Tốt nghiệp chuyên ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh hoặc các chuyên ngành liên quan khác.
- **Kỹ năng:** Giao tiếp tốt, có khả năng đàm phán và thuyết phục khách hàng.
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm trong ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), bia hoặc nước giải khát.

3. QUYỀN LỢI VÀ CHẾ ĐỘ LƯƠNG THƯỞNG

Tổng thu nhập dự kiến hấp dẫn từ **10.000.000đ đến trên 17.000.000đ/tháng**, bao gồm:

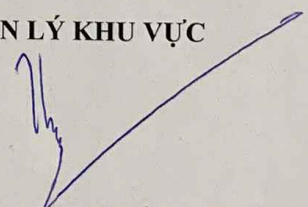
- **Lương cơ bản (LCB):** 7.000.000 VNĐ.
- **Phụ cấp (PC):** 1.000.000 VNĐ.
- **Thưởng sản lượng Sell-out:** Từ 3.000.000đ đến 7.000.000đ theo mức độ hoàn thành chỉ tiêu. Đặc biệt, thưởng thêm **10.000đ/thùng** cho sản lượng vượt mức 100%.
- **Thưởng KPI:** Lên đến 2.000.000 VNĐ khi hoàn thành từ 60% chỉ tiêu KPI trở lên.
- Môi trường làm việc năng động, lộ trình thăng tiến rõ ràng.

4. HỒ SƠ VÀ LIÊN HỆ

Ứng viên quan tâm vui lòng gửi hồ sơ hoặc liên hệ trực tiếp để được phỏng vấn:

- **Người liên hệ:** RSM Võ Trọng Nhân
- **Số điện thoại:** 0909 120 711
- **Địa chỉ văn phòng:** Theo hướng dẫn của quản lý khu vực.

QUẢN LÝ KHU VỰC



VÕ TRỌNG NHÂN