ПРОПОЗИЦІЯ ПРО СПІВПРАЦЮ / JOB OFFER

Senior Sales Manager

Команда ONYX Trade Logistic • міжнародні логістичні послуги

Кандидат:

Посада: Senior Sales Manager (Sales / Closer, розвиток клієнтського портфеля)

Формат: дистанційна співпраця з Харкова; робочі інструменти та оформлення погоджуються окремо

Дата початку: за взаємним погодженням

1. Ваша винагорода

Фіксована ставка	Змінний бонус	Додаткові виплати
35 000 грн / місяць	7–12% від фактично оплаченої маржі	Надбавки та бонуси за окремі сервіси

Формула доходу: 35 000 грн + бонус від оплаченої маржі + надбавки (за виконання умов) + бонуси за затверджені додаткові послуги.

2. Умови старту — перший місяць

- **Випробувальний період — 1 місяць.** На цей час гарантується ставка 35 000 грн.
- **Без персонального плану на перший місяць.** Для тестового періоду пропонується ставка бонусу 7% від фактично оплаченої маржі; це індивідуальний стартовий виняток, який підлягає письмовому затвердженню керівництвом.
- **Результат тестового періоду.** Оцінюються активність, якість переговорів, опрацювання реальних запитів, CRM-дисципліна, клієнтський портфель і дотримання фінансових правил.

3. Особистий план після першого місяця

Чинний регламент v6.0 визначає для Senior Sales орієнтир 600 000–800 000 грн підтвердженої маржі на місяць. Конкретний особистий план встановлюється індивідуально з урахуванням портфеля, історії результатів, нових клієнтів та функцій. Він фіксується до початку відповідного планового періоду та переглядається відповідно до регламенту.

Приклади далі наведено для плану 600 000 грн. Це демонстрація механіки, а не автоматично затверджений індивідуальний план.

4. Шкала особистого бонусу

Відсоток бонусу визначається за виконанням особистого плану на основі очікуваної маржі реальних підтверджених заявок поточного місяця; після закриття місяця він фіксується. Нарахування здійснюється тільки на фактично оплачену маржу цих заявок.

Виконання особистого плану	Бонус від оплаченої маржі
0–79%	7%
80–89%	8%
90–99%	9%
100–109%	10%
110–119%	11%
120% і більше	12%

5. Приклади доходу за місяць

Для прикладів: персональний план — 600 000 грн; вся підтверджена маржа оплачена; ставка — 35 000 грн. Остання колонка додатково передбачає виконання загального плану компанії на 100%, виконані вимоги до якості, 5+ оплат і відсутність прострочень понад 14 днів; лояльність та страхування не враховані.

Підтв. і оплачена маржа	План	Бонус	Ставка + бонус	Разом з надбавками*
300 000 грн	50%	21 000 грн (7%)	56 000 грн	63 000 грн
480 000 грн	80%	38 400 грн (8%)	73 400 грн	80 400 грн
600 000 грн	100%	60 000 грн (10%)	95 000 грн	102 000 грн
720 000 грн	120%	86 400 грн (12%)	121 400 грн	128 400 грн

* Надбавки в останній колонці: 2 000 грн за дебіторську дисципліну + 2 000 грн за якість + 3 000 грн командного бонусу. Вони не гарантовані.

6. Якщо клієнт оплачує пізніше

Припустімо, у місяці підтверджено заявки з очікуваною маржею 600 000 грн — це 100% плану, отже бонусна ставка становить 10%. У цьому місяці оплачено маржу 420 000 грн: бонус дорівнює 42 000 грн. Решта 180 000 грн після надходження оплати дасть ще 18 000 грн за зафіксованою ставкою 10% місяця підтвердження заявки. Фіксована ставка та надбавки розраховуються окремо.

7. Виплата винагороди

- **Ставка:** 17 500 грн у середині місяця та 17 500 грн наприкінці місяця.
- **Бонуси і надбавки:** після перевірки оплат, маржі та KPI — протягом 7–10 календарних днів наступного місяця.

Усі наведені суми — розрахункові, до податків та інших утримань, які можуть залежати від форми оформлення.

8. Надбавки за результат і відповідальність

Вид надбавки	Розмір	Умови
Дебіторська дисципліна	2 000 грн	Немає жодного клієнта з простроченням понад 14 календарних днів на останній робочий день; потрібно щонайменше 5 оплат за місяць.
Якість роботи	2 000 грн	Дотримання регламентів, CRM, сервісу, строків, фінансової дисципліни та відсутність критичних помилок.
Командний бонус	0–5 000 грн	Залежить від виконання загального місячного плану ONYX.
Лояльність	+1 000 грн / повний рік	За кожний завершений рік роботи в компанії; для нового співробітника з першого місяця — 0 грн.

Допуск до надбавок за дебіторку, якість і лояльність: компанія виконує щонайменше 90% загального місячного плану АБО співробітник виконує щонайменше 90% особистого плану/KPI. Для командного бонусу діє окрема шкала.

Загальний план ONYX	Командний бонус
0–89%	0 грн
90–99%	2 000 грн
100–109%	3 000 грн
110–119%	4 000 грн
120% і більше	5 000 грн

9. Додатковий бонус за страхування вантажів

Для погодженої та оплаченої послуги страхування вантажів у пілотній моделі діє бонус ×3 до поточної ставки Sales — тобто 21–36% від спеціально визначеної внутрішньої бонусної бази страхування (не від страхової суми та не від вартості перевезення).

Приклад: страховий платіж 100 € за умовного курсу 50 грн/€ = 5 000 грн. Партнерська винагорода після утримання: 5 000 × 20% × (1 − 7%) = 930 грн. Внутрішня база окремої послуги ONYX у 1 000 грн брутто = 683,33 грн. База для бонусу — 1 613,33 грн. За особистого бонусу 10% страхова ставка становить 30%, отже додатковий бонус ≈ 484 грн.

Бонус за страхування нараховується за оформленою та оплаченою послугою, коректними документами і наявністю у договорі та рахунку окремої послуги «Підбір умов страхування і фінансового захисту вантажу» — 1 000 грн брутто. Для брокерських/митних та інших сервісів підвищений бонус не є автоматичним — потрібне окреме затвердження умов.

10. Основні завдання на посаді

- **Залучення клієнтів:** власний пошук і розвиток потенційних клієнтів, робота з переданими пресейлами запитами та особистими контактами.
- **Продажі:** отримання актуальних ставок від логістів, підготовка пропозицій, переговори, опрацювання заперечень, укладення угод.
- **Сервіс:** підтримка зв’язку з клієнтами, своєчасне інформування про статус доставки та вирішення питань разом з операційною командою.
- **Розвиток портфеля:** повторні перевезення, крос-продаж додаткових послуг, довготривалі відносини та якісний CRM-облік.
- **Фінансова дисципліна:** контроль виконання погоджених платіжних умов; будь-які відтермінування лише після окремого погодження керівництвом.

11. Організаційні умови

- **Робота:** дистанційний формат можливий. Облік клієнтських контактів ведеться у корпоративній CRM; Ringostat є пріоритетним каналом робочих дзвінків.
- **Оформлення:** трудові відносини або співпраця з ФОП — за погодженням із фінансовою та юридичною функціями.
- **Техніка:** питання надання ноутбука і засобів резервного живлення потребує окремого рішення; корпоративні облікові записи та інструменти надає компанія.
- **Перегляд умов:** грейд і особистий план переглядаються щоквартально за результатом та компетенціями, не автоматично.

12. Підтвердження пропозиції

Цей документ є проєктом індивідуальної пропозиції, підготовленим за Положенням про систему мотивації ONYX Trade Logistic v6.0 (21.09.2026), і підлягає затвердженню керівництвом. Персональний план, стартова дата, формат оформлення та технічне забезпечення фіксуються окремо перед початком співпраці. Остаточні умови визначаються підписаними сторонами документами.

За компанію: _____ **Кандидат:** _____

Дата: _____

Нормативна основа: «Положення про систему мотивації», консолідована редакція v6.0 від 21.09.2026. Особливі умови тестового періоду — окреме індивідуальне погодження.