# 2024年销售人员的个人季度述职报告范本

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-06

*20\_年销售人员的个人季度述职报告范本一乙方姓名：\_\_\_\_\_\_根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。一、劳动合同期限。本合同为有固定期限的劳动合同。合同期从\_\_...*

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本一**

乙方姓名：\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

一、劳动合同期限。

本合同为有固定期限的劳动合同。

合同期从\_\_\_\_\_\_起至\_\_\_\_\_\_止。其中试用期期从\_\_\_\_\_\_起至\_\_\_\_\_\_止。

二、工作内容。

乙方的工作岗位：\_\_\_\_\_\_，在试用期间，甲方根据工作需要和乙方工作能力，有权对乙方进行调岗;

乙方的工作任务和考核办法：按公司规定执行;

乙方的岗位职责：详见岗位说明书;

在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

三、工作时间

双方同意按工时制度执行：

1、标准工时制。乙方每天工作不超过8小时，每周工作不超过40小时。甲方由于工作需要，经与工会或者乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

2、综合计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。平均每日工作时间不得超过8小时，平均每周工作时间不得超过40小时。

3、不定时计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。工作时间和休息休假自行安排。

甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班费。但是，因销售系列员工岗位的特点，乙方自愿在节假日等工作时间之外进行市场调研、客户资料整理等工作，未经甲方确认加班的，甲方不支付加班费。

四、劳动报酬

乙方试用期月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

工资发放日为每月15日，甲方不得无故拖欠。如遇节假日或休息日，则调整到相近的工作日支付。

试用期内，乙方提出解除本合同，须提前七个工作日向甲方提出书面申请，与甲方协商后，需将客户转交于公司，办理好相关离职手续方可离职;如未办理离职手续，公司有权按企业规章制度进行薪资结算;

甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

五、劳动合同变更、解除、终止的条件

经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

1、在试用期间被证明不符合录用条件的;

2、严重违反劳动纪律或者甲方规章制度的;

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的;

4、同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成甲方工作任务可能产生影响，或者经甲方提出，拒不改正的;

5、泄露甲方商业机密，给甲方造成经济损失的，或因乙方故意或重大过失行为给甲方造成经济损失的，甲方保有追偿权利;

6、以欺诈、胁迫或者乘人之危，使甲方在违背真实意愿的情况下订立或变更本合同，致使本合同无效的;

7、被依法追究刑事责任的;

8、法律法规规定的其他情形。

甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

六、赔偿与违约责任

甲乙双方解除本合同时，甲方按国家有关规定执行。

乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用;

2、乙方在职期间，由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费计收赔偿金，其标准为每服务一年递减实际支付的培训费总额的80%。双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失;

4、其他乙方应当赔偿的费用。

乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任;如属双方过错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

七、甲方可以根据乙方工作岗位的具体情况，与乙方订立保密与竞业限制条款。

八、双方需要约定的其他事项：

九、甲方依法制定的企业规章制度，包括但不限于员工手册、岗位职责、培训协议、竞业限制协议、安全准则、薪酬制度、考核制度、考勤制度等公司相关管理办法，均属本合同的主要附件。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，每份具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本二**

甲方因业务需要聘用乙方为店面销售人员，经协商，就双方的权利义务约定如下：

1，乙方的工作为店面销售。

2，甲方为乙方提供相应的培训。

3，合同期限为一年，试用期个月，试用期间工资，期满后的工资待遇为底薪500+提成(销售额的10%)+每月50元全勤奖。合同到期后双方均同意续签的另行签订合同。

4，因销售人员流动性较强，为保持人员的稳定，保障甲方的正常营业不受影响，每月销售提成推迟一个月发放，合同到期时的一个月与底薪一起发放，如在合同期内乙方违约提前解除合同则上月销售提成做为违约金不再发放。

5，甲方制定的管理制度乙方需严格遵守，如乙方违反甲方管理制度或因为乙方自身情况的变化不适宜继续履行本合同的，则甲方有权随时解除劳动合同，并不承担违约责任。

6，如双方欲提前解除合同，应至少提前一月通知对方。

7，未尽事宜双方另行协商。

8，本合同双方签后生效。

甲方乙方

年月日年月日

甲乙双方根据国家有关法规、规定，按照自愿、平等、协商一致的原则，签订本协议。

第一条申请业务员的条件：

1.年满18周岁的中华人民共和国公民均可申请，唯申请人不得为：列入国家公务员、现役军人或法律.法规规定不得兼职的人员及中国政府禁止的任何和非法组织成员。

2.服从管理，有拓展业务能力。

第二条协议期限

1.协议有效期：自200年月日至200年月日止。

2.聘用期满前，经双方协商一致，可以续订聘用协议。

第三条工作岗位

1.甲方根据公司需要聘用乙方为兼职产品业务员。

2.甲方根据公司需要及乙方的业务、工作能力和表现，可以调整乙方的工作岗位，不再签订岗位聘用协议。

第四条工作纪律

1.严格遵守国家的法律、法令、依法经营，依法纳税。

2.尊重社会公德，遵循自愿、公平、诚实、信用的原则开展业务活动。

第五条工作报酬

1.甲方按有关规定及制度，根据乙方的业务实绩、贡献大小给予发放工资及奖励(具体发放标准详见奖励制度)

2.甲方薪水结算为周薪，每星期六为薪水发放日

第六条其它事项

1.甲乙双方因实施聘用协议发生人事争议，按法律规定，先申请仲裁，对仲裁裁决不服可向人民法院提起诉讼。

2.本协议一式贰份，甲方一份，乙方一份，经甲、乙双方签后生效。

3.本协议条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方(盖章)乙方(签)

年月日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本三**

尊敬的人事部经理：

您好!

怀着复杂的心情，我提出辞职的请求。屈指算来，我到公司已有两年多时间了。在这段时间里，虽然我的工作并不能尽善尽美，但在公司同事们的指导下，我尽量严格要求自己尽心尽职.按时按量完成了公司分配的销售任务。

鉴于两年多来我在公司的发展与期望有些距离，加之近来的工作中我常常觉得力不从心，故遗憾的提出辞职。

非常感谢在这段时间里公司对我的培育和关怀，在公司的这段经历对我而言弥足珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸，在公司的这段工作经历也将是我整个职业生涯中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利!

再次对我的离职给公司带来的麻烦表示抱歉，同时也期望经理及各领导体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼

申请人：

20xx年x月x日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本四**

尊敬的贵公司领导：

您好！

感谢您在百忙之中拨冗阅读我的求职信。我是一名即将毕业的xx大学本科生。很庆幸，通过大学生求职就业了解到xx公司的招聘信息。近年来xx公司的发展趋势以及其优秀的企业文化都让我对加入贵企业，与各位同事为共创“公司目标”而奋斗充满了渴望。

作为一名刚毕业的大学生，我认识到自己在经验方面的不足，但是自从进入大学校园就清楚的知道自己想要成为一名出色营销人员的我，也在这几年里不断积累着自己的能力：

一，在学科知识上，出身市场营销专业的我，专业课成绩一直名列前茅，多次获得学校，国家奖学金。我明白要立身于市场营销行业，单单依靠基本的一些理论知识是远远不够的，所以我还专心于其它有关市场知识技能的学，包括课上课下。

二，市场营销所要求更多的实践性的行动，为此我也相对更注意培养自己的实践能力。多次为加多宝，康师傅等做过市场调查，常常利用假期做一些营销工作，在学校与同伴携手参加商务谈判，erp大赛等活动获得一等奖。

三，针对于贵公司的需求，我也在努力提升自己对联网报警行业市场与产品特点的了解。了解到贵公司目标高远，在打造“公司目标”的同时还积极地走向世界，多次与国外客户进行贸易，我英语也通过了六级考试，同时自学了商务英语，可以为公司“走出去”尽一份力。

即将离开学校走入社会的我，十分激动。大学期间所学的东西将投入运用，我期待着自己可以赶出自己的一番事业。但是自己还是必须一步步稳扎稳打，从小做起。希望我能有幸成为您公司的一名销售人员。

再次感谢您在百忙之中阅读这封求职信。期盼能得到您的回音。

此致

敬礼

求职人：x

20xx年x月x日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本五**

尊敬的领导：

您好！

首先，非常感谢xx超市给了我一个很好的工作机会，感谢xx一直以来对我的信任和关照，特别感谢xx给予我发挥个人优势的平台。在xx超市工作的半年多里，您们也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多。但因为我个人身体原因，我很遗憾地在这里向xx超市提交辞职申请。我认真回顾了这半年来的工作情况，在工作中，我一心为推动xx超市的发展而工作，一直以xx超市利益为中心，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有提高，感谢xx超市领导对我的关心和栽培。xx超市目前在领导们的英明决策、正确带领下，已经全面进入正轨，生产和管理都越来越高效，取得了日新月异的进步。xx超市制度基本完善，领导制定的方针符合实际情况、具有可行性。以后xx超市也肯定能在调动基层员工的工作热情和积极性上作出成效，那我相信，xx超市不久将能超额实现销售目标，也能形成一个出类拔萃的团队。而我自己，由于身体状况等各方面的压力，使我已无法再精力充沛地投入到工作中去，而且，我深刻感觉到自己的能力也有限，没办法达到公司需要的要求，在公司的各方面需求上自己能力还不够。所以，我现向xx超市提出辞职申请，望公司能谅解。我希望能于xx年xx月xx日正式离职。

对于由此为xx超市造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望xx超市能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。我保证，本人离职后绝不做出任何有损xx超市利益的事，也不向外透露任何xx超市内部的情况。我衷心祝愿xx超市在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！祝愿公司领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本六**

尊敬的领导：

您好!

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提出辞职申请。

来到已经两年有余了，在这两年里，得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助，我衷心的非常感谢黄总和各位同仁。在我有过压力，也有过煎熬，更有过收获。简洁的人际关系和坚韧的工作作风，让我在职业的道路上有了全新的感悟，也有了从未有过的巨大收获。在这里非常感谢集团领导特别是黄总您给予我的帮助和支持，很多教诲会伴随我未来的职业生涯。

是个讲究执行力和任务完成为结果的高绩效团队，当每月月底任务不能完成的时候，我都非常愧疚。从进入20xx年起，连续2月、3月、4月3个月我都不能完成签约指标，我感觉到自己的能力已经不能肩负起带领销售团队继续完成年度的销售任务。

愧对集团领导对我的信任，也无法面对销售团队的在付出努力后还是一次又一次失败的挫折感，也正是因为我的业绩不好，影响到项目公司很多员工不能晋级和加薪。在最近的3个月里，从1-2月住宅即将清盘的推广，到2-3月商铺换颜为餐饮美食街的升级推出，再到4月改为重新包装面世，一次又一次的销售不利，让我的信心也一步步的在流失，直至殆尽。目前我的能力和状态已经不能完成集团交付给我年度指标的完成。现在才4月底，正是考虑到项目在今年年底前还有一个相对较长的销售期，本着对xx项目负责的态度，我也不能继续尸位素餐，我郑重向公司提出辞职。

我可以在此辞呈递交之后的30天内离开公司，您可以安排新的营销副总来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助来人顺利完成工作的交接。

能为效力的日子不多了，我一定会站好自己的最后一班岗，做好工作的交接，保证让项目做到平稳过渡。在两年多的时间里伴随着惠山项目从开工到即将的开业使我倍感荣幸，在工作的点点滴滴，苦于乐都是珍贵的人生回忆。祝黄总和各位公司同仁身体健康、工作顺利!

此致

敬礼!

申请人：

20xx年x月x日

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本七**

大家好!

我于20\*\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种学习活动，同时主动学习专业理论，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘 理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20\*\*年5至7月，由于分\*\*刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分\*\*上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分\*\*销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20\*\*年9、10两个月以分\*\*销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了\*\*和\*\*。“\*\*”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了\*\*和\*\*，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。\*\*曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20\*\*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20\*\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20\*\*年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法。一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20\*\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后 抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20\*\*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20\*\*年7月召开第一次年会。成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌。建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

一是20\*\*年的“\*\*”和今年5月份\*\*会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

谢谢!

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**20\_年销售人员的个人季度述职报告范本八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方自愿成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司销售部销售人员，甲乙双方本着友好协商的原则，达成如下协议：

一、协议期限及业务区域范围

本销售协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日结束。

负责 区域的销售工作。

二、月基本工资、销售利润额规定：

乙方月基本工资为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月，季度销售保底任务毛利润额为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/季度。

三、销售提成政策：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、20\_0元

2、50000元

3、100000元

4、150000元

5、20\_00元

6、300000元

7、400000元

8、乙方的季度销售纯利润\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，可执行提成纯利润的35%的政策;

备注：季度销售纯利润=销售合同价-设备成本费-施工费-差旅费-商务回扣。

提成的发放应视回款情况而定，根据回款的比例进行提成，当月的回款当月提成，工资浮动核定在季度末一次性结算(根据业绩完成情况进行补发)，每月只发当月基本工资的80%。

四、奖罚制度：

1、乙方当季度销售利润\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，当月基本工资上调20%，即\_\_\_\_\_元;乙方当季度销售利润\_\_\_\_\_元，当月基本工资下调20%，即1200元;乙方当季度销售利润为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，基本工资不变。

2、乙方当季度销售利润为\_\_\_\_\_，甲方对乙方综合考核后，有权辞退乙方。

五、本协议一式两份，甲乙双方签字后生效，其他未尽事宜可另协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司 乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！