

„Fleet hunters”

Regulamin określający zasady zarządzania leadami pracowniczymi i wynagradzania pracowników Arval Service Lease Polska Sp. z o.o. w zakresie ich realizacji.

§ 1.

Postanowienia ogólne

Niniejszy regulamin określa proces realizacji lead'ów pracowniczych do potencjalnych klientów oraz sposób wynagradzania pracowników w przypadku ich pozyskania w celu lepszej realizacji celów biznesowych i stosowany jest w zakresie nieuregulowanym w Regulaminie Pracy i Wynagradzania Arval Service Lease Polska Sp. z o.o.

§ 2.

Słownik pojęć

Lead pracowniczy – dane kontaktowe z nazwą firmy, numerem telefonu, imieniem i nazwiskiem osoby kontaktowej oraz jeżeli to możliwe z wielkością floty. Dane te nie widnieją w systemach operacyjnych Arval za wyjątkiem bazy tzw. prospectów gdzie nie było możliwe nawiązanie kontaktu z decydentami w ostatnich 12 miesiącach i nigdy nie doszło do spotkania/rozmowy handlowej (w przypadku działu Retail). Każdy lead przechodzi proces weryfikacji pod kątem wyżej wymienionych wymogów.

Pracownik – Pracownik – osoba zatrudniona w ramach umowy o pracę lub B2B (Arval oraz zatrudnienie zewnętrzne), bez względu na czas jej trwania. Pracownicy na stanowiskach Business Managerów oraz kadra menadżerska wyłączeni z niniejszego regulaminu.

Dział Akwizycji – zespół zajmujący się pozyskiwaniem potencjalnych klientów o potencjale floty powyżej 10 pojazdów poprzez telefoniczne umawianie spotkań, ofertowanie i przygotowywanie ramowych umów współpracy.

Dział Retail – zespół zajmujący się pozyskiwaniem potencjalnych klientów z flotą poniżej 10 pojazdów, ofertowaniem i zawieraniem ramowych umów współpracy.

Prospect – potencjalny klient z którym chcemy nawiązać współpracę. Jest to osoba prawna lub osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą.



Klient – osoba prawna lub osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą z którą mamy podpisaną umowę współpracy.

§ 3.

Proces obiegu lead'a pracowniczego

1. Pracownik wypełnia formularz zgłoszeniowy dostępnym w Sales Force o pozyskane dane kontaktowe do potencjalnego klienta.
2. Acquisition Team Manager w ciągu 3 dni od zgłoszenia weryfikuje wprowadzone dane a po ich akceptacji lead otrzymuje odpowiedni status oraz numer (numer NAC prospecta). Pracownik otrzymuje potwierdzenie zarejestrowania zadania w formie mailowej.
3. W zależności od potencjału floty danego prospecta lead zostaje przekazany do odpowiedniego działu.
4. W ciągu 3 dni od zarejestrowania lead zostaje przydzielony do pracownika i następuje kontakt telefoniczny. Możliwe są 3 opcje w realizacji danego kontaktu:
 - Zamknięty – prospect nie posiada floty, firma w bankructwie.
 - Kontakt przełożony – kiedy osoba decyzyjna chce wrócić do rozmowy za jakiś czas, na razie nie widzi szans na współpracę. Pracownik danego działu ustawia datę następnego kontaktu z prospectem.
 - Spotkanie umówione/rozmowa handlowa (dot.SME) – prospect zainteresowany spotkaniem lub w przypadku SME poznaniem oferty . Następuje standardowy proces nawiązania współpracy.

§ 4.

Zasady wynagradzania pracowników

1. Możliwość uzyskania jednorazowej prowizji nastąpi w przypadku podpisania umowy z klientem który zamówi co najmniej jeden pojazd na wynajem długoterminowy.
2. Wysokość wynagrodzenia prowizyjnego brutto wynosi:
 - 200 pln brutto za każdy pojazd w przypadku klientów z flotą powyżej 10 pojazdów.
 - 200 pln brutto na każdy pojazd w przypadku klientów z flotą poniżej 10 pojazdów
3. Prowizja obowiązuje w przypadku zamawiania kolejnych pojazdów do 12 miesięcy od pierwszego zamówienia (data zamówienia pojazdu z Warunków Szczegółowych).

4. Obowiązuje limit 50 zamówień pojazdów na spółkę (również w przypadku grupy spółek).



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars. We care about you.

5. Zlecenie wypłaty prowizji zostaje przekazane w formie elektronicznego pliku z kwotami do wypłaty przez Acquisition Team Manager z akceptacją Commercial Director do Działu HR najpóźniej do 20 dnia miesiąca pierwszego miesiąca po zamknięciu kwartału którego dotyczy prowizja.
6. Osoba odpowiedzialną za poprawność danych jest Acquisition Team Manager.
7. Osobą zatwierdzającą poprawność danych do wypłaty prowizji jest Commercial Director, podczas jego nieobecności inny członek Comex.
8. Acquisition Team Manager na żądanie Pracownika udostępnia do wglądu dokumenty, na podstawie których obliczone zostało jego wynagrodzenie prowizyjne.
9. Zastrzeżenia dotyczące prawidłowości obliczenia wynagrodzenia prowizyjnego, należy zgłaszać do Acquisition Team Manager w ciągu trzech dni po otrzymaniu wynagrodzenia.
10. W przypadku uznania za zasadne zastrzeżeń Pracownika, Arval zobowiązuje się do wypłaty brakującej kwoty w ciągu pięciu dni od dnia zgłoszenia przez Pracownika zastrzeżeń.
11. W przypadku leadów które zostały przełożone, ale w przyszłości zostanie nawiązana współpraca, zasady wynagradzania obowiązują.
12. Prowizja zostaje przyznana w momencie wydania pojazdu/pojazdów i będzie rozliczana kwartalnie. Wypłata prowizji zostanie zrealizowana do końca drugiego miesiąca po zamknięciu kwartału którego dotyczy.
13. Prowizja zostaje przyznana w momencie wydania pojazdu/pojazdów pracownikom zatrudnionym w tym czasie na umowę o pracę w Arval Service Lease Polska Sp. z o.o.
14. Bonus nie należy się po odnowieniu kontraktów na kolejny okres współpracy z klientem.

§ 5.

Postanowienia końcowe

1. Pracodawca ma prawo do zmiany niniejszego regulaminu. Zmiana wchodzi w życie po upływie 2 tygodni od podania jej do wiadomości pracowników.
2. W sytuacjach wyjątkowych Dyrektor Handlowy ma prawo do indywidualnej decyzji związanej z zatwierdzeniem lub odrzuceniem zgłoszenia lead'a pracowniczego.

Warszawa 24.04.2024