# 2024年业务员协议书简单(实用12篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-05-01

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。业务员协议书简单篇一甲方(公司代...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**业务员协议书简单篇一**

甲方(公司代表签字)：乙方(业务员签字)：

本着“平等自愿、协商一致”的原则，经双方协商，乙方被甲方聘用为专职业务员。为了保障甲乙双方的合法权益，特制定协议如下：

一、乙方应严格遵守甲方制定的各项有关规定，不得做出有损于甲方形象和经济效益的事情、不从事与甲方利益发生冲突的工作，不得在其它工厂兼职。

二、甲方负责提供本公司业务往来的商品价位，乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内对外进行业务往来(如该价位有变更，甲方应及时通知乙方)。

1、乙方的试用期为三个月，即年月日至年月日。

2、在试用期三个月内，月薪为xxxx元，对外一切差旅费，业务接待费，由乙方自付。试用期三个月内，乙方需累计完成的业绩定额为：rmb xxx万元以上，若乙方业绩未达到，否则月薪扣减xxxx元。甲方可以选择解除双方劳动合同关系而不做任何赔偿或补偿，也可以选择和乙方另立正式的劳动合同。

上签字，即代表乙方确认：上个月及以前的薪资（含加班工资）均已发放齐全，乙方自愿承诺在任何时间均不得以任何理由向甲方请求加班费。

三、乙方的义务：

1、每天必须到公司打卡上班，否则试为旷工处理；

2、每日出去拜访客户前，必须在业务助理登记；

3、拜访客户回来后，必须将客户名片及相关资料复印，交由业务助理存入公司客户资料库，业务助理每月将不定期对公司客户资料进行回访，如果发现乙方交回的客户资料不真实，上述行为超过两次的，视为严重违反公司规章制度，公司有权单方解除合同而不做任何赔偿或补偿。

4、公司严禁业务员炒单、窜单。一经发现，公司有权：（1）、不予支付乙方所有未发业绩提成；（2）、没收所有诚信金；（3）、立即解除双方关系而不做任何赔偿或补偿。

四、负责收回入帐；乙方对外的业务往来，有技术或维护方面的，由甲方提供。

五、乙方对外的业务往来需用甲方名义签订合同的，必须经过甲方同意，否则视为无效。

六、乙方每周向甲方汇报自己的业务开展情况，以作为甲方下一步市场业务开展的参考。

七、以上协议经双方签字后生效，如因履行本协议发生纠纷，双方应友好协商解决，协商所达成的补充协议与本协议具同等法律效力，协商不成的，双方均可向东莞市第一人民法院提起诉讼。

八、双方均明白《中华人民共和国劳动合同法》、《民法通则》、《合同法》等相关法律法规之规定，本协议签署纯属自愿，双方意思表示真实。

九、本协议一式两份，甲、乙双方各一份，均具同等法律力。

甲方：年月

乙方：年月

附：乙方身份证复印件日 日 效

**业务员协议书简单篇二**

甲方： （以下简称甲方） 乙方： （以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。（注：交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作。）

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币2500元正。

方、乙方、客户方三等份分成）。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算（1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清）

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次（特殊开支注明）。

三、业务开支

1、日常业务开支：与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支（例如20xx年营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用）。

2、节日开支：凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由：甲方承担70%，乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自 年 月 日至 年 月 日。

:

年 月 日

乙方单位（盖章）： 乙方代表： 乙方联系人及电话： 年 月 日 甲方单位（盖章）甲方代表：甲方联系人及电话：

**业务员协议书简单篇三**

甲方: 安徽省宇省工艺品有限公司（以下简称甲方）

乙方:（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商,自愿达成以下协议，乙方自愿任职安徽省宇省工艺品有限公司销售人员,双方在工作中必须严格遵守以下协议约定：

一、甲方权利与义务：

权利：

1、有权根据市场销售情况和企业实际情况自主确定生产品种。

2、有权针对市场情况对乙方下达销售任务及考核目标。

3、有权对乙方在工作期间实行全面管理。

4、有权对不能完成销售任务或违反双方协议规定的一切不符合销售条件的销售人员,随时调整区域市场、进行处罚或终止合作协议。

义务：

1、提供符合国家规定的合格产品。

2、不强迫乙方从事超强度、危险性劳动。

3、每月 15 日按时发放应得劳动报酬。

4、在合同期内,乙方如果连续二个月没有业绩，甲方有权终止合同。

二、乙方权利与义务：

权利：

1、可自由选择甲方。

2、依据双方约定享有薪酬待遇。

3、可不执行协议以外的违章、违法指挥。

4、有向甲方建议提高工作效率权利。

5、在不损失甲方利益前提下,可以提前一个月提出终止合作协议的决定。义务：

1、在公司和销售经理的领导下开展工作，思想进步，业务熟练，服从领导、工作积极。

2、协助公司销售经理在辖区内选择和考核经销商，对经销商的经营情况、库存情况（包括经销商订货）、家庭情况、社会情况、信誉情况全面掌握。

3、一旦公司发货，乙方自己担保的业务，经销商未能按规定结清货款，后果由乙方负责。

4、对自己所辖片区制定日工作计划、周工作计划并向主管经理汇报完成情

况。

5、自建辖区销售网络表、终端客户拜访表、终端客户资料库。

6、深入终端店和消费者之中宣传、销售产品，了解公司产品质量和价格是

否合理，以及与同类产品之间的差异。保证管辖区域市场占有率在一年内达到60%以上。

团结经销商圆满完成任务。

9、根据市场的实际情况向甲方建议合理的促销活动、制定销售方案。并严

格跟踪和执行，及时做好促销效果的评估工作。

10、市场因产品发生问题，应第一时间给予解决，并上报公司。

12、乙方严格约束本区域经销商按界定的销售区域销货。不得出现串货情况。

13、不迟到、不早退，不利用工作时间处理私务，不擅自离开工作岗位。为

了确保甲方对市场情况的及时了解和掌握，乙方每天早上7：00到晚上

9：00之前保持手机畅通。

14、每天下午20：00之前将当日工作主要内容以手机短信或电话的形式汇

报给公司及销售经理。

15、维护企业形象，不做有损于企业的言行。吃苦耐劳，保证完成工作任务，不断扩大业绩。

三、乙方薪酬及实习期限:

1、销售人员是以业绩获得薪酬报酬的。甲方将根据乙方所在区域、工作职

务、工作表现确定乙方薪酬待遇。经双方协商，乙方实习期1个月。

3、月规定销量（月计划）将根据市场的发展状况及公司的年初销量年预算,进行调整。

四、销售任务的分配：

每月的销售任务根据市场实际情况，参看上月销量由公司销售部每月下发各

区域销量分解指标。

五、其它约定：

1、乙方在此之前无违法等社会不良行为。

2、乙方能较好履行职责，完成工作任务，并起到模范带头作用。

3、乙方不弄虚作假、欺上瞒下，不得接受客户、终端店的宴请及贿赂。

4、未经甲方书面同意，乙方不能私自解除甲方与经销商签订的合同。

5、未经甲方法人书面授权允许，乙方不得以任何形式向客户借款，借货。

如有违规，立即开除。

约，合同作废。特殊情况，经双方协商，可再重新签订合同，但试用期

延长不得超过2个月。

7、合同期满，甲乙双方可以自由选择是否继续合作（双方必须提前一个月

通知对方）。

8、乙方因不能胜任甲方工作或给甲方造成经济损失而被甲方辞退的，甲方

不给乙方当月薪酬或追究经济责任。乙方不再提出补偿、赔偿。

六、违约责任：

合同未尽事宜，甲乙双方协商解决，如未能达成一致，自愿在甲方所在地法

院解决。

七、合同期限：

合同有效期为一年，自年月日至年月日止。此协

议一示两份，双方签字生效。双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 安徽省宇盛工艺品有限公司乙 方 签字：

法人代表签字：身份证号码：

日期：年月日日期：年月日

乙方具体联系地址：

乙方联系方式：

附乙方身份证复印件：

**业务员协议书简单篇四**

甲方：

住所：

联系电话：

乙方：

住所：

联系电话：

根据《经济法》、《合同法》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的\'原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款。

甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。

1、本合同期限自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，合作期为\_\_\_\_\_\_\_年期限合同。

2、合作合同期满前\_\_\_\_\_\_\_个月，甲乙双方均未有终止本合同书面通知时，即视为延长本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_年，无须办理续约手续，以后期满类推，除另有补充合同外。如甲乙双方其中任何一方不再续约时，则须于期满前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知对方终止。

甲方责任与义务

1、按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证件。

2、每周阅览乙方的工作日记，对相应的业务关系或进程进行指导，协助乙方完成业务目标。

3、负责乙方所接业务的设计工作。

4、负责所有外贸订单生产、包装、检验、报关、售后工作。

5、努力控制、降低产品成本，确保其产品价格适合市场一般需求行情，在竞争、投标中其产品价格应是同行中的中间价格。

乙方责任与义务

1、努力开展业务，开拓市场，完成任务目标。

2、做好工作日记，记录每天的行程与拜访的客户资料，作好次日的行程或工作安排。3、遵守公司各项规章制度，维护甲方企业、品牌形象及商标权，不得做出有损公司形象或利益的行为。

4、严格保密甲方设计方案及生产技术，在业务过程中，对操作项目有保密责任，不得向任何人泄露商业资料，严格执行国家商业机密相关条款，违约者每次将赔偿人民币\_\_\_\_\_\_\_万元违约金。

5、按订单规定准时收回货款。

6、公司提供的设计方案或技术资料征得甲方同意后，方可留给客户或借给客户。

7、招待客户费用，应向公司提出申请，未经公司批准的招待费用，由业务员自理。

8、全程负责与客户订单的业务跟单工作，按订单规定保质、保量、准时完成与客户的收发货工作。

9、巩固老客户，开发新客户，代表个人更代表公司，对客户有礼貌，善待客户的意见与投诉，并及时向公司传递信息，建立良好的客户群体与客户关系。

10、与甲方正式签署本合同后，在本合同合约期限内，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本合同内容的合作，一经发现，甲方有权随时取消其合同并有权要求乙方赔偿损失人民币\_\_\_\_\_\_\_万元。

1、乙方作为甲方的外贸业务员，按甲方制定的市场运行模式及要求，在国际市场承接企事业单位、政府机构、社会团体的电源业务。

2、甲方支付给乙方的工资与提成如下：

（1）乙方底薪每月为\_\_\_\_\_\_\_元。

（2）乙方的销售提成为货款\_\_\_\_\_\_\_%。

3、为便于乙方拓展市场，甲方向乙方提供相应的销售平台（如阿里巴巴、国内国际展会、ecvv等）。但提倡风险共担。乙方若达不到甲方规定销售额，需与甲方共担费用（仅限网站销售操作平台及参展费用），规定如下：

（1）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（2）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（3）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

1、工资发放日期为每月\_\_\_\_\_\_\_日支付上个月的基本工资。

2、提成发放日期为收到货款年底支付。

1、乙方违反本协议相关条款，并在收到甲方书面通知后，\_\_\_\_\_\_\_天内未能纠正过失。

2、乙方错误地使用不同程度损害了甲方有关声誉，或在承接业务过程中，直接或间接损害了甲方商标的合法性和专有性。

3、终止合同后，乙方不得以甲方的名誉开展任何活动，否则甲方有权追究乙方相关责任，乙方每次将赔偿人民币捌万元违约金。

双方可作“补充合同”，“补充合同”与本合同具有同等的法律效力，如果“补充合同”与本合同、多份“补充合同”之间有矛盾之处，时间后的为优先解释顺序。

甲方（签字）：

签订地点：

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

乙方（签字）：

签订地点：

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

**业务员协议书简单篇五**

甲方（用人单位）：

名称： 联系电话：

法定代表人（主要负责人）：

地址：

乙方（销售人员）：

姓名： 性别 男 身份证号码

户籍所在地：

住址： 联系电话

甲乙双方为建立聘用关系，明确权利义务，依据《中华人民共和国劳动合同法》、有关法律、法规、规章，在平等自愿、协商一致的基础上，就甲方聘用乙方作为销售业务员的有关事宜，订立本合同。

第一条 聘用期限

经双方协商一致，本合同期限：自 年 月 日至 年 月 日止。

第二条 工作内容和工作地点

1、甲方安排乙方的工作地点为武汉

2、乙方担任甲方的销售部经理，主要负责全国业务的开拓、客户的维护以及销售款项的回收等。

3、甲方因生产经营需要可以调整乙方的工作内容，乙方应予配合，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

第三条 工作时间和休息休假

1、甲方不安排乙方出差的，乙方应遵守甲方正常上班制度，按时上班。

2、甲、乙双方同意，根据国家的有关规定，按甲方的规章制度和工作需要，安排和确定乙方的工作时间和休息休假。

第四条 劳动报酬

1、甲方按月薪制计算乙方的工资报酬，乙方的基本工资为 元。（含社会统筹）

2、乙方的月薪工资构成:月发放基本工资+业务提成（定价销售额1%+超价格销售的价位差额的50%）+出差费用报销+话费补助+保险（甲方负责意外伤害保险，其它保险由乙方自己负责）

3、乙方的基本工资为 元/月，甲方必须依法定货币形式按时足额支付乙方的基本工资，每月至少支付一次，工作满月发放。其支付周期和时间为：每月20 号。 4 乙方的业务提成每月结算，甲方根据乙方业务货款回收完结情况结算，未回收货款的不予结算，等货款回收后结算。定价销售的提成为销售额的1%，超价格销售的提成为价位差额的50%。

5 乙方出差费用报销采用全额报销。话费补助标准为 元/月。

第五条 双方其他约定：

1、乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内向外进行销售。

2、乙方负责业务开发，市场开拓，客户维护。协助甲方回收货款，乙方不得私自回收货款。如造成损失由乙方全部承担。

4、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息,并及时准确的提供给甲方。乙方有责任向甲方书面报告上月的销售业务情况，书面报告内容包括但不限于：上月的销售业绩、客户维护情况、款项回收以及市场信息分析等。

5 乙方在甲方工作期间所有业务客源属乙方，如乙方离开公司属甲方所有。

第六条 违反和解除聘用合同的经济补偿

1、聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的合同无法履行，经 当事人协商不能就变更合同达成协议，由甲方解除聘用合同的，甲方按受聘人员在本单位工作年限，工作时间每满一年发给相当一个月工资的经济补偿金。

2、聘用合同履行期间，乙方要求解除聘用合同的，应按相关规定提前30天通知甲方方可办理结算离职手续；如未满合同期限又没有履行通知义务的应当支付当月基本工资作为的违约金予于甲方。

3、乙方因“用人单位未按照聘用合同的约定支付工作报酬”而通知甲方解除聘用合同的，甲方应按合同约定结算并解除聘用合同的同时支付欠发的工作报酬。

第七条 争议的处理

双方因履行本合同发生争议，双方协商解决，不能协商可以提交劳动部门仲裁。

第八条 本合同甲乙双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

第九条 双方一致确认，任何一方变更地址或住址，应及时以书面方式通知另一方，否则，在本合同中确定的地址或住址视为双方送达法律文件的有效地址。

甲方(盖章) 乙方(签字)

法定代表人

签章时间： 年 月 日 签字时间： 年 月 日

**业务员协议书简单篇六**

甲方： （以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

为了充分保障未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

1.1、乙方作为甲方的前期协议聘请销售人员，乙方自己有带客户到甲方公司，乙方负责与客户业务的联络和沟通，工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、产品成本核算等。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。

1.2、乙方不参与公司内的日常上下班工作，但须以电话或邮件形式向业务经理和总经理汇报工作进展情况，乙方的订单交接由业务部经理负责安排相关人员全程跟进。

2.1、乙方自带业务，甲方给予乙方高额的销售提成，不计基本底薪。

2.2、提成计算方法:根据销售金额的5%计算。

2.3、客户提成结算由甲乙双方商议决定。

2.4、支付方式：全额销售回款的当月底给乙方结算之前的销售回款提成。

3.1、此次协议合作，原则上不计业务开支（差旅费用报销）特殊情况须向业务经理和总经理请示。

失的，由乙方需承担部分经济损失，（属甲方产品质量和包装等甲方原因造成损失的除外）

甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

本协议书一式二份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。甲乙双方需附上有效证件（营业执照或身份证复印件）。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

甲方代表： 乙方代表：

联系人及电话： 联系人及电话：

单位（盖章）： 乙方（盖章）：

年 月 日 年 月 日

**业务员协议书简单篇七**

甲方：

合同乙方：

日期：

根据《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》及国家有关法律法规，甲乙双方经平等协商，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。合同乙方保证在签订本合同时与其它任何单位不存在任何形式的劳动关系。

第一条 甲方 武汉农立信科技有限公司

法定代表人(主要负责人)或委托代理人

地址：武汉市东湖新技术开发区长城科技园长城园路8号精工科技园a栋5楼

居民身份证号码 现居地址 邮政编码

第三条 本合同为固定期限劳动合同。

本合同于 年 月 日生效，其中试用期至 年 月 日止。本合同于 年 月 日终止。

第四条 合同乙方工作的用工单位名称： 武汉农立信科技有限公司 。

第五条 合同乙方同意根据甲方工作需要，在 部门，从事 的工作，工作地点为武汉市。经双方协商一致，甲方可根据工作需要对合同乙方的工作岗位、工作地点作变更，合同乙方同意其工资待遇也随之变动。如果合同乙方被甲方聘任相应职务的，甲方可依据工作需要或合同乙方工作表现调整合同乙方的职务，并应当以书面形式通知合同乙方。

第六条 合同乙方保证按照本合同约定及甲方规章制度规定按时、保质、保量完成工作任务，并据此接受甲方的业绩考核。合同乙方连续两个月未达到甲方考核标准的，视为合同乙方不胜任本合同所约定的工作岗位，甲方可以据此调整合同乙方的工作岗位。

第八条 在合同履行过程中，甲方将为合同乙方提供晋级提薪的机会，合同乙方若怠职、渎职，甲 方将降其薪资或职务。

第九条 甲方根据公司经营需要，依法制定各项规章制度。合同乙方入职前甲方已经实施的规章制度，在合同乙方入职后对合同乙方具有法定约束力，合同乙方必须严格遵守。

第十条 合同乙方应遵守甲方制定的各项规章制度和工作规范，服从管理，按时完成任务;爱护用工单位的财产，执行劳动安全卫生规程，遵守劳动纪律和职业道德;积极参加用工单位组织的培训，提高自身素质。

第十一条 合同乙方同意甲方对其履行制度的情况进行检查、督促、考核和奖惩。合同乙方违反甲方的规章制度，甲方可给予相应的行政处理、行政处分、经济处罚等，直至依法解除劳动合同，同时甲方保留依法起诉的权利。

第十二条 依《劳动合同法》的规定，合同乙方有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同：

(一) 在试用期间被证明不符合录用条件的;

(二) 严重违反用人单位的规章制度的;

(三) 严重失职，营私舞弊，对用人单位造成重大损害的;

(六) 被依法追究刑事责任的。

第十三条 依《劳动合同法》的规定，有下列情形之一的，甲乙双方劳动合同终止：

(一) 劳动合同期满的;

(二) 合同乙方开始依法享受基本养老保险待遇的;

(三) 合同乙方死亡，或者被人民法院宣告死亡或者宣告失踪的;

(四) 甲方被依法宣告破产的;

(五) 甲方被吊销营业执照、责令关闭、撤销或者甲方决定提前解散的;

(六) 法律、行政法规规定的其他情形。

第十四条 甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。如果劳动合同到期，甲乙双方签订的专项培训协议约定的服务期限未到期的，原劳动合同有效期顺延至培训协议约定的服务期限的到期届满之日止。

第十七条 甲方在合同乙方办完上述手续后为合同乙方出具离职证明，并办理社会保险转移手续; 第十八条 有下列情形之一的，致使甲方不能及时为合同乙方办理相关手续，由此而产生的一切法律责任由合同乙方承担：

(一) 合同乙方未按甲方规定办结离职手续;

(二) 合同乙方未按时领取或签收离职通知和离职证明的;

第十九条 本合同解除或终止时，合同乙方应当按照甲方的规章制度，办理离职手续。合同乙方没有办理完离职手续擅自离职或恶意离职，甲方有权按照相关法律扣除合同乙方月基本工资的30%，给甲方造成损失的，甲方有权要求合同乙方赔偿经济损失及额外支付相当五个月标准工资的赔偿金，并且甲方依法保留起诉的权利。

第二十条 甲、乙双方以完成一定的工作任务为合同期限的，如项目未结束合同乙方辞职，应赔偿对甲方和甲方客户造成的直接和间接的经济损失。

第二十一条 合同乙方明确承诺，合同乙方在劳动合同期内以及解除或终止劳动合同后绝不泄露本保密承诺第二条机密范围所界定的甲方商业秘密。否则，甲方有权追究合同乙方相关法律责任。

第二十二条 具体细节参照《员工保密协议》。

十、劳动争议处理及其它

第二十三条 因本劳动合同在履行过程中发生争议，双方可通过协商解决或依法申请仲裁、

提起诉讼。

第二十四条 本合同未尽事宜或与今后国家、武汉市有关规定相悖的，按有关规定执行。

第二十五条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。具有同等法律效力，自乙双方签字，甲 方盖章后生效。

**业务员协议书简单篇八**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自20xx年02月01日至201年月日。

甲方代表： 乙方代表：

甲方联系人及电话： 乙方联系人及电话：

单位（盖章）： 单位（盖章）：

年月日 年月日

**业务员协议书简单篇九**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自20xx年02月01日至201年月日。

甲方代表：乙方代表：

甲方联系人及电话：乙方联系人及电话：

单位（盖章）：单位（盖章）：

年月日年月日

外贸业务员

外贸业务员简历

业务员简历封面

医院业务员简历模板

高级业务员简历模板

渠道业务员自我评价

业务员竞聘书格式

业务员专业简历模板

业务员简历表

业务员的简历封面

**业务员协议书简单篇十**

甲方:（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商,自愿达成以下协议，乙方自愿任职寿光市中阳太阳能设备有限公司销售人员,双方在工作中必须严格遵守以下协议约定：

权利：

1、有权根据市场销售情况和企业实际情况自主确定生产品种。

2、有权针对市场情况对乙方下达销售任务及考核目标。

3、有权对乙方在工作期间实行全面管理。

4、有权对不能完成销售任务或违反双方协议规定的一切不符合销售条件的销售人员,随时调整区域市场、进行处罚或终止合作协议。

义务：

1、提供符合国家规定的合格产品。

2、不强迫乙方从事超强度、危险性劳动。

3、每月按公司规定发放乙方上个月应得劳动报酬。

4、根据企业自身情况和乙方工作表现、工作时间、工作业绩给予乙方一定待遇。

5、乙方工作满三个月试用期后甲方无异议，甲方正式录用乙方为合同工。甲方为乙方开始缴纳社会养老保险和医疗保险。

6、在合同期内,乙方如果第一个月完不成月计划销量，甲方有权终止合同。

权利：

1、可自由选择甲方。

2、依据双方约定享有薪酬待遇。

3、可不执行协议以外的违法行为。

4、有向甲方建议提高工作效率权利。

5、在不损失甲方利益前提下,可以提前一个月提出终止合作协议的决定。

1、在公司和上级销售经理的`领导下开展工作，思想进步，业务熟练，服从领导、工作积极。

2、协助公司经理在辖区内选择和考核所招聘业务员，对业务员的销售情况、全面掌握。

3、公司送货，业务员未能按规定结清货款，后果由乙方负责。

4、对自己所辖片区制定日，周，月，年工作计划表并向主管经理汇报完成情况。

5、自建辖区销售网络表、终端客户拜访表、终端客户资料库。

6、深入消费者之中宣传、销售产品，了解公司产品质量和价格是否合理，以及与同类产品之间的差异。保证管辖区域市场占有率在一年内达到30%以上。

7、在公司和业务员之间起纽带作用。代表公司指导、协助所辖地区业务员做好产品的宣传促销、售后服务等工作；能够解决销售中遇到的问题;团结业务员圆满完成任务。

8、要对业务员积压产品及时调配，不能因产品积压给公司造成损失。

9、根据市场的实际情况向甲方建议合理的促销活动、制定销售方案。并严格跟踪和执行，及时做好促销效果的评估工作。

10、市场因产品发生问题，应第一时间给予解决，并上报公司。

11、经常抽查终端销售产品情况，看看是否有产品质量，及时报告并查找原因。

12、乙方严格约束本区域业务员按界定的销售区域销货。不得出现串货情况。

13、不迟到、不早退，不利用工作时间处理私务，不擅自离开工作岗位。为了确保甲方对市场情况的及时了解和掌握，乙方上班时间为早上8:30到中午11:00分，下午2:00到5:30分。乙方每天早上7：00到晚上9：00之前保持手机畅通。

14、每天下午20：00之前将当日工作主要内容以手机短信或者网上上报的形式汇报给销售总监，然后有销售总监统一汇总后，第二天上报总公司。

15、维护企业形象，不做有损于企业的言行。吃苦耐劳，保证完成工作任务，不断扩大业绩。

1、销售人员是以业绩获得薪酬报酬的。甲方将根据乙方所在区域、工作职务、工作表现确定乙方薪酬待遇。经双方协商，乙方实习期三个月，实习期是有责任工资。提成，补贴等和正式聘用等同，仅五险一金实习期过后缴纳。

2、每月工资标准：

实习期工资：6000元

正式期工资：12000元

提成：10%

奖励：面包车一辆

交通

燃油

补助：500元

话费

补助：300元

每月合计：元，以此类推

3、按时完成公司安排工作任务的，工作满一年，公司给业务员奖励20万元高级轿车一辆。

4、业务员每完成一单，提成10%，以完成第一单业务起{以乙方打款凭条和公司账户到账凭证为准}，本合同开始生效。

5、月规定销量（月计划）将根据市场的发展状况及公司的年初销量年预算,进行调整。

1，本公司规定每个专职业务员工作：

第一个月卖10台产品加十个加盟商.第二个月20台产品加十个加盟商，第三个月30台产品加十个加盟商，以此类推，理论上本规定一年内不变。

2，但是根据市场实际情况，参看上月全国销量，由公司销售部每月下发各区域销量分解指标。

1、乙方在此之前无违法等社会不良行为。

2、乙方能较好履行职责，完成工作任务，并起到模范带头作用。

3、乙方不弄虚作假、欺上瞒下，不得接受客户、业务员的宴请及贿赂。

4、未经甲方书面同意，乙方不能私自解除甲方与所属区域签订的合同。

5、未经甲方法人书面授权允许，乙方不得以任何形式向业务员及客户借款，借货。如有违规，立即开除。

6、乙方每个月及时以书面形式向甲方法人汇报合同履行情况。甲方每月在工资表里体现乙方履行合同情况，若乙方不能履行合同约定，将自行解约，合同作废。特殊情况，经双方协商，可再重新签订合同，但试用期延长不得超过2个月。

7、合同期满，甲乙双方可以自由选择是否继续合作（双方必须提前一个月通知对方）。

8、乙方因不能胜任甲方工作或给甲方造成经济损失而被甲方辞退的，甲方不给乙方当月薪酬或追究经济责任。乙方不再提出补偿、赔偿。

合同未尽事宜，甲乙双方协商解决，如未能达成一致，自愿在甲方所在地法院解决。

合同有效期为一年，自\_\_年月日至\_\_年月日止。此协议一式三份，双方签字生效。公司一份，营销总监一份，业务员一份，具有同等法律效力。

甲方：

日期：年月日

乙方：

日期：年月日

**业务员协议书简单篇十一**

甲方（用人单位）：

名称：联系电话：

法定代表人（主要负责人）：

地址：

乙方（销售人员）：

姓名：性别男身份证号码

户籍所在地：

住址：联系电话

甲乙双方为建立聘用关系，明确权利义务，依据《中华人民共和国劳动合同法》、有关法律、法规、规章，在平等自愿、协商一致的基础上，就甲方聘用乙方作为销售业务员的有关事宜，订立本合同。

第一条聘用期限

经双方协商一致，本合同期限：自年月日至年月日止。

第二条工作内容和工作地点

1、甲方安排乙方的工作地点为武汉

2、乙方担任甲方的销售部经理，主要负责全国业务的开拓、客户的维护以及销售款项的回收等。

3、甲方因生产经营需要可以调整乙方的工作内容，乙方应予配合，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

第三条工作时间和休息休假

1、甲方不安排乙方出差的，乙方应遵守甲方正常上班制度，按时上班。

2、甲、乙双方同意，根据国家的有关规定，按甲方的规章制度和工作需要，安排和确定乙方的工作时间和休息休假。

第四条劳动报酬

1、甲方按月薪制计算乙方的工资报酬，乙方的基本工资为元。（含社会统筹）

2、乙方的月薪工资构成:月发放基本工资+业务提成（定价销售额1%+超价格销售的价位差额的50%）+出差费用报销+话费补助+保险（甲方负责意外伤害保险，其它保险由乙方自己负责）

3、乙方的基本工资为元/月，甲方必须依法定货币形式按时足额支付乙方的基本工资，每月至少支付一次，工作满月发放。其支付周期和时间为：每月20号。4乙方的业务提成每月结算，甲方根据乙方业务货款回收完结情况结算，未回收货款的不予结算，等货款回收后结算。定价销售的提成为销售额的1%，超价格销售的提成为价位差额的50%。

5乙方出差费用报销采用全额报销。话费补助标准为元/月。

第五条双方其他约定：

1、乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内向外进行销售。

2、乙方负责业务开发，市场开拓，客户维护。协助甲方回收货款，乙方不得私自回收货款。如造成损失由乙方全部承担。

4、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息,并及时准确的提供给甲方。乙方有责任向甲方书面报告上月的销售业务情况，书面报告内容包括但不限于：上月的销售业绩、客户维护情况、款项回收以及市场信息分析等。

5乙方在甲方工作期间所有业务客源属乙方，如乙方离开公司属甲方所有。

第六条违反和解除聘用合同的经济补偿

1、聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的合同无法履行，经当事人协商不能就变更合同达成协议，由甲方解除聘用合同的，甲方按受聘人员在本单位工作年限，工作时间每满一年发给相当一个月工资的经济补偿金。

2、聘用合同履行期间，乙方要求解除聘用合同的，应按相关规定提前30天通知甲方方可办理结算离职手续；如未满合同期限又没有履行通知义务的应当支付当月基本工资作为的违约金予于甲方。

3、乙方因“用人单位未按照聘用合同的约定支付工作报酬”而通知甲方解除聘用合同的，甲方应按合同约定结算并解除聘用合同的同时支付欠发的工作报酬。

第七条争议的处理

双方因履行本合同发生争议，双方协商解决，不能协商可以提交劳动部门仲裁。

第八条本合同甲乙双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

第九条双方一致确认，任何一方变更地址或住址，应及时以书面方式通知另一方，否则，在本合同中确定的地址或住址视为双方送达法律文件的有效地址。

甲方(盖章)乙方(签字)

法定代表人

签章时间：年月日签字时间：年月日

经发现将会扣除全部销售金额。

十一、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。

本合同条款与法律、法规、规章、政策和甲方依法制定的企业规章制度相抵触的，以及本合同未尽事宜，均按法律、法规、规章、政策和甲方依法制定的企业规章制度执行。

十二、经乙方同意，在其处于联系障碍状态（包括但不限于乙方因病住院、丧失人身自由等情形）时，可由乙方指定的委托代理人代为接受和解与调解，代领、签收相关文书。

十三、本合同履行中发生劳动争议，甲乙双方应当协商解决，协商不成或不愿协商的，可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解，调解不成的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。甲乙任何一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

十四、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。

在签署本合同前，双方确认：

各方均已认真阅读了本合同条款及附件，并对合同及附件内容完全理解，承诺严格遵守合同约定。

甲方（盖章）：

代表（签名）：

乙方（签名）：

合同订立地点

合同订立日期：年月日

业务员协议书合集八篇

业务员协议书集合五篇

业务员协议书合集六篇

【推荐】业务员协议书四篇

精选业务员个人简历

外贸业务员

**业务员协议书简单篇十二**

乙方：（以下简称乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。（亲子活动安全协议书）

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的`1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自20xx年02月01日至20xx年月日。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn