# 附件1 福建片仔癀健康科技有限公司市场总监薪酬与任期目标约定

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **选聘岗位** | **招聘人数** | **核心职责** | **薪酬范围和薪酬结构** | **任期经营业绩目标** |
| 市场总监 | 1 | 1.战略规划落地：依公司战略，组织制定年度产品及市场战略并推动落地；2.营销策略执行：落实年度市场营销策略与计划，统筹各渠道营销方案，打造样板工程并推广；3.渠道建设：制定主流渠道营销策略，建立并维护数字化营销体系等，探索试点新渠道模式；4.产品管理：结合对市场需求挖掘、产品价值体系构建，开展产品全生命周期管理和竞争策略优化，进行产品优化和新品打造；5.市场分析：组织市场研究，分析医药行业动态，制定竞争策略；6.品牌管理：执行品牌策略和营销活动，稳固品牌市场地位；7.团队管理：负责市场团队建设、日常管理，完善部门组织架构；8.其他职责：高效完成上级交办的其他重要工作任务。 | 1.薪酬范围：年薪60万元/年（税前，不含任期激励），最终金额结合考核情况确定；2.薪酬结构：①基础薪酬（40%），按月发放；②季度绩效（20%），以季度绩效薪酬基数（按年计算）÷12×80%平均分摊到月预发，每季度第二个月核算上个季度的季度绩效薪酬，并按差额多退少补；③年度绩效薪酬（40%）：年度绩效薪酬在次年第一季度发放，年度绩效薪酬=年度绩效基数×实际年度考核得分÷100；④每年任期激励为每年年薪的10%。任期激励在任期考核结束后根据任期考核系数核算发放金额，按照40%、30%、30%的比例逐年发放。 | 1.市场策略：承接公司战略，每年3月底前完成《年度商业计划书》，获得公司总办会审批通过，计划执行率70%以上；2.渠道建设：根据公司营销渠道策略，3年聘期内完成数字化营销体系建设；3.新品引进：3年聘期内完成不少于2个产品的引进上市，丰富公司产品线，新品引进第一年达到公司系列品种营收占比3%，年复合增长率不低于15%；4.年度市场研究报告：每年定期组织市场研究，形成不少于2份行业动态报告，信息准确且无延误，为公司提供决策依据；5.明星产品打造：3年聘期内打造1-2个中成药相关类目当中份额前五名的产品；6.人才梯队建设：规划人才培养路径，制定技术指导方案，并完成关键人才储备；任期到期时，经理级以上关键人才保留率70%以上，同时储备产品经理不少于2名。 |