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。 |

1