# 区域销售经理个人述职报告汇总(8篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-04-26

*区域销售经理个人述职报告汇总一乙方：（以下简称乙方）根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：一、经营合作方式：1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的区域经销商2、甲方将拥有的商标、市场运...*

**区域销售经理个人述职报告汇总一**

乙方：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：

1、乙方经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_：

2、乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

3、乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

1、产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

2、乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，\_\_\_\_\_\_个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营\_\_\_\_\_\_个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

1、生产计划：为保证货源的充足，乙方每月\_\_\_\_\_\_日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙方货源的主要依据。

2、提货计划：乙方提前\_\_\_\_\_天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

3、现款现货：乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

4、交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

5、甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

6、乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

7、乙方对产品进行验收，签字确认。

六、产品质量、样品铺设、退换货

1、甲方向乙方提供符合质量标准的产品。

2、甲方向乙方提供必需的文件手续及证书的复印件。

3、对于产品本身的质量问题，经检验属实，予以无条件换货。

4、对于破损质量问题的界定，乙方收到甲方货品验收时，检查包装及破损情况，在签收单上详细注明。此后因乙方储存、经销过程中出现的破损由乙方自行承担，不予退换货。

5、乙方如需要铺设样品设备，甲方按供货价收取设备押金，合同期满或合同因故中止，乙方未售出，在保证完好无损的前提下，甲方予以全额退货，但乙方自行承担退货所发生的包装损失费和运输费用。对于破损的产品，甲方不予退货。

七、技术安装

1、甲方对乙方进行技术安装培训，由乙方负责安装。

2、如有需要，甲方可为乙方提供初次安装现场的技术指导。

3、安装发生的费用由乙方承担。

4、乙方在安装前，向甲方提供安装所需的技术参数。（详见技术安装报告）

5、在安装过程出现技术失误及发生事故，均由乙方承担。

6、产品质量保证金由乙方承担。

八、售后维护

1、甲方对乙方进行售后服务培训，并提供《售后维护手册》，合同期内的售后服务均由乙方负责。

2、对于设备出现故障，乙方有义务在8小时之内到现场勘察检测，并处理故障。

3、对于乙方无法排除的故障，乙方应在24小时内与甲方售后技术服务部门联系，说明故障现象，由甲方指导处理；如仍无法排除，甲方应在48小时（节假日除外）之内到达乙方所在地，进行故障排除。

4、产品按操作规程使用，出现故障，甲方予以一年内保换、二年内保修，终身维护。

九、销量奖励

为鼓励经销商的市场运作积极性，甲方年终视乙方的年销量情况予以不同程度的奖励

1、奖励原则

a、乙方完成合同年销量，甲方予以乙方每台\_\_\_\_\_\_\_元的奖励。

b、乙方未完成合同年销量不予奖励。

2、奖励的兑现

a、乙方无违反合同条款的行为，是奖励兑现的前提条件。

b、奖励的兑现，在年度合同期满后\_\_\_\_\_\_天内兑现。

3、终端客户关系运作和利益满足，由乙方承担。

十、违约条款

1、乙方按照合同规定的销量条款，如连续\_\_\_\_\_\_\_个月没有完成销量进度，视为自动放弃经销权，甲方视情况保留解除乙方经销资格或增加同区域经销商的权利。

2、乙方未经允许违反合同规定的区域范围，跨区销售，一旦查实，甲方视情节将予以一定的经济处罚，并保留取消乙方经销资格的权利。

3、合同期内，乙方没有完成合同销量，甲方视情况保留取消乙方经销商资格或增加同区域经销商的权利。

4、乙方违法以上三款规定，甲方有权取消本合同规定的年终销量奖励。

十一、其他权利义务

1、乙方未经甲方总经理的书面同意，不得对甲方的销售人员借钱、借物，否则，由此导致的损失甲方不予承担。

2、乙方必须按照甲方的要求，直接将货款电汇至指定的账户，否则由此造成的损失，由乙方自行承担，甲方不承担任何责任。

3、甲乙双方合作中，就某事宜达成共识，应以书面形式并经双方签字盖章认可为依据，甲方销售人员的口头承诺，不视为有效。

4、为便于甲方对产品质量进行跟踪，在产品销售后\_\_\_\_\_\_\_天内乙方应将产品安装使用单位的相关信息提报甲方备案，便于甲方进行技术安装指导，协助乙方做好售后服务工作。

5、乙方应对合同所有内容和甲方提供的资料文件等承担永久性保密责任。

十二、合同生效、终止及争议

1、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2、合同生效，需同时具备以下两个条件：

1）甲乙双方代表签字加盖公章或合同章。

2）乙方向甲方提供营业执照复印件加盖公章。

3、合同终止：

1）乙方违反合同第十条中规定的违约条款。

2）若甲方未按既定市场推广计划执行，乙方可以提出异议或终止合作。

3）合同期满。

4）如因其他原因一方终止本协议，需提前两个月以书面形式向对方提出，经双方确认后终止。

4、除法律规定的终止情况外，若发生下列情况之一，本协议将立即终止：

1）甲方或乙方拥有的相关从业资格被政府行政部门取消或注销；

2）本协议的任何一方进入，或被其他第三方申请，进入破产或清算程序；

3）本协议任何一方对本协议的任何违反，且在另一方以书面形式告知违约方违约事实\_\_\_\_\_日内，违约方仍未采取措施，改正其对本协议的任何违反；

5、在合同履行过程中，双方产生的争议，甲乙双方友好协商解决，协商不成，任何一方有权依照《民法典》在甲方所在地的人民法院起诉。

6、本合同附件\_\_\_\_\_\_份，双方盖章后，具有同等法律效力。

7、本合同所有条款均不涉及到甲方在军队、航运、铁路系统的销售。

8、本合同壹式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：

法人代表：

签约代表：

签约时间：

乙方：

法人代表：

签约代表：

签约时间：

**区域销售经理个人述职报告汇总二**

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商一致，本着自愿、公平合理的原则。

甲方将片区派送件和揽收件承包给乙方，各片区实行承包责任制，双方就快件承包责任一事订立合同如下：

(一)双方权利和义务：

一、甲方将第一区域承包给乙方，承包合同期为一年，从20\_\_年3月日起至20\_\_年3月日止，合同期满后，双方自愿可续签合同，但承包合同必须一年一签订。

二、甲方每月支付乙方派送员工资=底工资800元+计件工资0.5元/件+收件提成10%，当月派送员工资在下月15日前发放。

三、乙方每月上缴甲方管理费50元，此管理费发放工资时在乙方当月工资中扣除。

四、乙方承包片区的派送费实行计件工资制，甲方以0.5元/件(大小件)的派送费付给乙方，乙方当月派送费经甲方财务统计报公司领导签字确认后，在下月15日前发放上月的派送费。

五、乙方承包区负责人,必须服从甲方的管理，坚持以高标准、严要求做好片区派件工作。

从签订合同之日起，乙方负责下车提货到分拨中心，甲方负责到件扫描和派送扫描。

昆明公司发往我司的快件提货后必须配合甲方及时扫描派送，扫描派送应控制在1小时内完成，如遇停电不能扫描由甲方清点到件票数登记单号后交给乙方派送，当日派件经甲方扫描在乙方片区派送，已扫描在乙方片区的件如出现延误、丢失等情况由乙方片区承担责任。

当天片区派送件必须在当天20点前派送处理完毕，放门卫处签收的件必须通知客户，造成延误被客户投诉的，否则每件处罚50至100元，乙方应将签收回单交话务员及时扫描上传。

未因何原因产生的问题件，按10元/件处罚，带有欺骗行为的问题件，一经查实按延误件处罚，每件罚款50元，坚决杜绝一切压误延误等不良行为。

六、乙方在送件过程中，必须严格遵守交通规则，安全责任自负。

送件当中由于工作上的失误，给甲方造成快件或签收单丢失和快件被别人冒领走的，一律按遗失件处理。

七、乙方负责承担承包区揽件(收取件)工作。

乙方取件，甲方按该件物品资费的10%提成给乙方。

甲方接到客户取件电话，应及时将电话通知乙方，乙方应在10-15分钟之内到指定地点取件，不服从安排和未及时到指定地点取件者，造成其它公司把件取走或指使其它公司到该客户处将件取走的，给甲方公司造成损失和影响的，甲方将处以乙方该件物品标准资费的两倍以上五倍以下罚款。

八、乙方片区派件和取件工作实行承包责任制，经甲乙双方签订承包合同之日起，此承包区的一切派件和取件工作由乙方负责处理。

(二)双方违约责任：

一、甲方无故提前解除乙方合同，给乙方造成经济损失，甲方应赔偿乙方5000元违约金，乙方可终止合同。

二、甲方解除乙方合同，需经乙方同意，且必须提前30天通知乙方，否则视为违约。

三、乙方未认真履行职责，不服从甲方的管理，出现工作失误，被上级公司罚款等给甲方造成的经济损失的，由乙方承担责任，甲方视情况有权终止合同。

四、乙方合同期未满自动辞职给甲方造成经济损失的，乙方应赔偿甲方5000元违约金，甲方有权终止合同。

五、乙方解除甲方合同，须经甲方同意，且必须提前30天通知甲方，否则视为违约。

此快件承包合同书一式二份，经甲乙双方签字之日起生效，并具法律效力。

甲方：

乙方：

**区域销售经理个人述职报告汇总三**

卖方：（以下简称甲方）

买方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一、方式

第一条经销级别：省级、；地、市级；县市级总经销商。

第二条经销区域：经甲方考察合格，授权乙方为省市（地区）县（县级市）总经销商。

第三条付款方式：

（1）乙方需付合同履约保证金万元。（县级：5万；地、市级：10万；省、直辖市：100-300万）

（2）履约保证金到帐发货：首批根据乙方工作计划数量或履约金额数发货；以后“送二接一”。

第四条乙方必须完成的月平均销量：省级件/月，地市级件/月，县（市）级件/月。

第五条乙方首次提货量及价格：（以单价为准）

品种名称规格型号单位数量单价金额零售价

胃痛安合剂100ml/瓶×96瓶/箱瓶35.00

丹蓝益气养阴口服液10ml×9支×48盒/件盒39.8

巴参胶囊60粒/瓶×96瓶/箱瓶96.00

圣安垫（薄型）40cm×40cm×3cm×20个/件个168.00

圣安垫（厚型）40cm×40cm×6cm×10个/件个168.00

合计金额：佰拾万仟佰拾元角分￥：

\*以上内容更改无效

二、市场扶持

第六条甲方可免费提供营销企划方案，电视专题片广告带，报媒广告样稿、终端宣传品样稿。

第七条甲方可代为培训市场人员（费用由乙方承担）。

第八条广告由甲方决策及发布，乙方需提供发布计划，此计划若达不到市场发展标准或双方共识，甲方无须通知乙方而对其进行否定。

三、奖励

第九条乙方根据销售回款总额，可享受如下比例的返利：

销售回款总额50-100万100-200万200万以上

返利比例年返利1%年返利2%年返利2.5%

四、甲方责权及权利

第十条甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第十一条甲方承担50件以上（含50件）的长途运输费用，其他运费由乙方自理。

第十二条甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商（甲方自己建立的连锁店除外）。

第十三条甲方为乙方调换在有效期内因甲方原因造成的有关质量问题的产品。

第十四条甲方按合同约定，在合同签订半年内，因乙方无法经营下去，可办理完好包装产品及质量的退货手续；超过半年，甲方不受理。

第十五条甲方有权建立比乙方级别更高的代理商；

第十六条甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品疗效界定甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方无条件接受甲方督查员的管理。

第十七条甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格；在甲方向乙方市场或中央、全国级媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格（书面传真通知有效）。

五、乙方责权及权利

第十八条乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十九条乙方有义务和责任维护甲方产品的形象。

第二十条乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货；

第二十一条乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。

第二十二条乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第二十三条为便于甲方有计划组织生产，乙方若需要产品时，必须提前20天通知甲方。

第二十四条乙方应及时向甲方提出广告需求计划；同时，有责任监督甲方在乙方所在地发布广告的情况，并将监督情况向甲方总部企划部反映。

第二十五条乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权；

第二十六条乙方有权优先取得甲方系列产品的代理权；

第二十七条乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价，甲方发展乙方的下级代理网络，乙方有权要求甲方返还其差价；

六、违约

第二十八条在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第二十九条乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此而给甲方造成的损失。

第三十条乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十一条甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

第三十二条本合同未尽事宜，双方协商解决；若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

七、其它

第三十三条本

“区域代理销售合同书”版权归作者所有；转载请注明出处！

合同有限期年，从年月日到年月日，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第三十四条本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废。

第三十五条本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代表签字（盖章）：

代表签字（盖章）：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

税号：

税号：

联系人：

联系人：

电话：

电话：

传真：

传真：

**区域销售经理个人述职报告汇总四**

卖方：（以下简称甲方）

买方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一、方式

第一条经销级别：省级、；地、市级；县市级总经销商。

第二条经销区域：经甲方考察合格，授权乙方为省市（地区）县（县级市）总经销商。

第三条付款方式：

（1）乙方需付合同履约保证金万元。（县级：5万；地、市级：10万；省、直辖市：100-300万）

（2）履约保证金到帐发货：首批根据乙方工作计划数量或履约金额数发货；以后“送二接一”。

第四条乙方必须完成的月平均销量：省级件/月，地市级件/月，县（市）级件/月。

第五条乙方首次提货量及价格：（以单价为准）

品种名称规格型号单位数量单价金额零售价

胃痛安合剂100ml/瓶×96瓶/箱瓶35.00

丹蓝益气养阴口服液10ml×9支×48盒/件盒39.8

巴参胶囊60粒/瓶×96瓶/箱瓶96.00

圣安垫（薄型）40cm×40cm×3cm×20个/件个168.00

圣安垫（厚型）40cm×40cm×6cm×10个/件个168.00

合计金额：佰拾万仟佰拾元角分￥：

\*以上内容更改无效

二、市场扶持

第六条甲方可免费提供营销企划方案，电视专题片广告带，报媒广告样稿、终端宣传品样稿。

第七条甲方可代为培训市场人员（费用由乙方承担）。

第八条广告由甲方决策及发布，乙方需提供发布计划，此计划若达不到市场发展标准或双方共识，甲方无须通知乙方而对其进行否定。

三、奖励

第九条乙方根据销售回款总额，可享受如下比例的返利：

销售回款总额50-100万100-200万200万以上

返利比例年返利1%年返利2%年返利2.5%

四、甲方责权及权利

第十条甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第十一条甲方承担50件以上（含50件）的长途运输费用，其他运费由乙方自理。

第十二条甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商（甲方自己建立的连锁店除外）。

第十三条甲方为乙方调换在有效期内因甲方原因造成的有关质量问题的产品。

第十四条甲方按合同约定，在合同签订半年内，因乙方无法经营下去，可办理完好包装产品及质量的退货手续；超过半年，甲方不受理。

第十五条甲方有权建立比乙方级别更高的代理商；

第十六条甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品疗效界定甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方无条件接受甲方督查员的管理。

第十七条甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格；在甲方向乙方市场或中央、全国级媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格（书面传真通知有效）。

五、乙方责权及权利

第十八条乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十九条乙方有义务和责任维护甲方产品的形象。

第二十条乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货；

第二十一条乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。

第二十二条乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第二十三条为便于甲方有计划组织生产，乙方若需要产品时，必须提前20天通知甲方。

第二十四条乙方应及时向甲方提出广告需求计划；同时，有责任监督甲方在乙方所在地发布广告的情况，并将监督情况向甲方总部企划部反映。

第二十五条乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权；

第二十六条乙方有权优先取得甲方系列产品的代理权；

第二十七条乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价，甲方发展乙方的下级代理网络，乙方有权要求甲方返还其差价；

六、违约

第二十八条在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第二十九条乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此而给甲方造成的损失。

第三十条乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十一条甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

第三十二条本合同未尽事宜，双方协商解决；若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

七、其它

第三十三条本

“区域代理销售合同书”版权归作者所有；转载请注明出处！

合同有限期年，从年月日到年月日，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第三十四条本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废。

第三十五条本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代表签字（盖章）：

代表签字（盖章）：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

税号：

税号：

联系人：

联系人：

电话：

电话：

传真：

传真：

**区域销售经理个人述职报告汇总五**

职责：

1、负责相应区域的烘焙原料及馅料的销售，完成销售及回款目标;

2、负责收集市场情报信息，开拓市场，发展客户，维护新老客户关系;

3、负责其销售区域内主要目标和计划的制定和实现;

4、参与或协助领导执行相关的政策和制度;

5、完成销售总监安排的其他工作。

任职要求：

1、能长时间适应外省出差、吃苦耐劳，具有良好的抗压心里素质;

2、做事踏实诚信，有良好的思想品德及客户服务意识;

3、性格开朗、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际能力;

4、具有亲和力、有责任心、工作积极主动，有较强的团队执行力;

5、具有扎实的市场营销知识，有良好的思想品德及良好的职业素养。

**区域销售经理个人述职报告汇总六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称甲方)

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

(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：

1、甲方授权乙方为江汉二次供水洁水设备的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：

1、乙方经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

3、乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

1、产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

2、乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，三个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营三个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

1、生产计划：为保证货源的充足，乙方每月5日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙方货源的主要依据。

2、提货计划：乙方提前天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

3、现款现货：乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

4、交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

5、甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

6、乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

7、乙方对产品进行验收，签字确认。

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

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

**区域销售经理个人述职报告汇总七**

职责：

1、 负责制定所在区域品牌营销策略和销售目标，负责区域公司的管理工作;

2、 负责完成销售任务，实现公司的决策和战略，对总公司的整体绩效完成提供保障;

3、 建立和管理销售团队，规范销售流程，制定销售管理制度，设置销售目标、销售模式、销售战略;

4、 负责开发和维护重要渠道客户，建立完善客户体系，从而提升市场销量及市场竞争力;

5、 负责提交月度、季度、年度销售报告，分析市场潜力、销售数据和费用管控、团队建设等，为公司管理提供有效的数据支持;

6、 完成领导安排的其它工作任务。

任职要求：

1、大专及以上学历，5年以上经验;

2、工作主动、勤力、认真、细心，具团队合作精神;

3、具有很强的语言表达能力、沟通协调能力及谈判能力

4、有酒店行业材料、灯具、调光系统销售经验优先;

5、能接受频繁出差。

**区域销售经理个人述职报告汇总八**

区域特许授权方： (以下简称甲方)

地区连锁发展商： (以下简称乙方)

乙方愿成为甲方之省(市)级地区连锁发展商，甲方通过对乙方经营理念、营销模式、管理能力等多方考核，同意乙方成为其地区连锁发展商。经双方共同协商，约定条件如下，并共同遵守：

一、区域特许经营权的授予和使用

1、甲方授权乙方作为“ 连锁体系”的区域特许经营发展商，享有在省(市)级区域使用 连锁体系开设直营店并发展区域加盟店的权利，但该项权利只能在双方已确定的 省(市)行政区域内使用。

2、甲方授权乙方使用“ ”商标(包括文字和图形)和商号，并在上述特定地区授权乙方代为发展特定区域内“ ”加盟商，并向特定区域内“ ”加盟商提供技术支持、产品配送、监督管理等项服务，甲方对乙方的上述服务支付相应的报酬。

二、特许经营授权的内容、期限及地域

1、内容：

甲方同意乙方以特许加盟的方式成为甲方的地区连锁发展商，使用甲方统一的商标、商号及整套的企业识别系统(cis)，依甲方之经营模式并按本合同及标准作业手册的规定进行本合同确定的业务。

业务范围包括：(1)、在甲方的指导下，乙方在特定省市区域内开设自己投资的直营店;(2)、发展“ ”加盟商，同时向加盟商提供管理、培训、技术支持和指导等服务，履行其区域连锁发展商的职责;(3)、在特定省市范围内经销甲方的产品，并向其区域内加盟商提供产品配送服务;(5)、甲乙双方一致同意的其他业务。

2、期限：

自公元200 年 月 日至 200 年 月 日止(共 年)。

3、地域和地址

授权的地域范围是： 省(市) 市(区);

三、各种费用及支付方式

1、加盟金：

加盟金是乙方加盟甲方，获得甲方商标、商号、整套的企业识别系统和管理手册的使用权并享受甲方提供的所有支持和服务，而应向甲方一次性支付的第一笔款项。加盟金为人民币 万元，应于本合同签订后5日内支付。

2、保证金：

乙方向甲方缴纳履约保证金，作为保证本合同确实履行的费用。保证金为人民币 元。本保证金应在签订本合同后一年内以支票或电汇等方式一次性支付给甲方。在本合同有效期内，乙方拖欠甲方的任何款项，甲方有权以保证金中相应数额充抵。合同终止后，甲方将保证金无息退还给乙方。

3、区域加盟金分成

区域加盟金是指在乙方参与下，甲方与区域内加盟商签订特许合同中规定的加盟金的总和。分成方式为甲乙双方各占50%,逐月核算，逐月支付。该分成作为乙方代为发展特定区域内“ ”加盟商，并向特定区域内“ ”加盟商提供技术支持、产品配送、监督管理等项服务的报酬。

4、权利金

权利金是乙方使用甲方的各项权利并得到各项支持服务而应按年度定额向甲方缴纳的费用。乙方须在每个经营年度(经营年度是指签订合同的次日至下一年度的当日)结束后5日内向甲方缴纳该年度权利金。权利金的标准为： 。

5、区域权利金分成

区域权利金是指在乙方参与下，甲方与区域内加盟商签订特许合同中规定的权利金的总和。分成方式为甲乙双方各占50%,逐月核算，逐月支付。该分成作为乙方代为发展特定区域内“ ”加盟商，并向特定区域内“ ”加盟商提供技术支持、产品配送、监督管理等项服务的报酬。

四、甲方权利及义务

1、甲方的商标、商号、企业识别系统及其所提供之其他经营知识、技术或资料所有权属于甲方。

2、甲方有权要求乙方及区域加盟商按照规定统一使用甲方的企业识别系统。

3、甲方有权对乙方及区域加盟商的经营管理情况进行监督和检查，同时，甲方有权委托其他住址和机构代为行使上述权利。

4、甲方负责辅导乙方运营的整体规划，包括加盟发展规划、人力资源配置、业务开发流程、经营管理方案等内容。

5、甲方负责向乙方提供《标准作业手册》。

6、甲方不定期到乙方公司及店面做营运辅导，并拟出报告给乙方参考。

7、甲方应向乙方配送其体系内有特色的、乙方享有独家经销权的产品。甲方所提供的产品必须向国家审核合格的供应商购买。

8、为提升品牌形象与乙方效益，甲方应在全国定期与不定期进行广告宣传。甲方在作全国性广告促销活动时，应提前通知乙方(全国性广告促销活动是指由甲方统一策划，并在全国所有农化产品营销公司范围内统一实施的广告促销活动)。

9、甲方为乙方提供关于培训、研修等服务。

(1)、甲方负责提供营运期间的各种岗位及技能培训。

(2)、培训费用分担：培训如在乙方所在地举办，则师资、教材、场地等关于训练的费用由乙方负担;如在甲方所在地举办，上述费用由甲方负担。

五、乙方权利及义务

1、乙方有权获得甲方统一的商标、商号、管理软件、经营作业手册及整套的企业识别系统(cis)的使用权，并有权获得甲方的营运辅导。

2、乙方有权使用“ ”商标、商号、企业识别系统及甲方所提供之其他经营知识、技术或资料。

3、乙方有权获得甲方特定产品在特定区域内的独家经销权，并享受营销中的各种优惠。

4、乙方在经营期间为提升其经营效益及效率，可要求甲方对其提供的各种营运报表和资料，给予确切的经营分析和诊断，及时协助乙方提升管理水平。

5、乙方应自行承担营业所需之一切资金及营业上之盈亏。

6、乙方使用“ ”商标时，应与甲方提供的商标标识一致;乙方不得申请注册与被许可使用的商标标识相同或相似的商标，否则甲方有权立即终止本合同，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的一切损失。

7、为确保农化产品营销连锁店的整体外观统一风格，乙方公司及区域加盟商的装修应符合甲方企业识别系统之要求。

8、乙方须严格遵守国家及当地制定的法规及政策开展经营活动，保证所销售的产品不包含假冒伪劣过期失效等国家明令禁止销售的产品。同时，乙方不得以自己的名义独立发展加盟商或者经销未经甲方授权经营的产品，否则甲方有权解除本合同，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

9、乙方必须遵守甲方的经营政策和营运规章，严格执行作业手册、制度规章的规定，接受甲方或其授权组织和机构的监督、指导，并对其直营店和区域加盟商的产品品质、服务品质进行严格的控制和管理，以维护“ ”品牌形象。

六、区域发展规划

1、自本合同签订之日起一年，乙方在特定区域内协助甲方发展区域加盟店不少于 家，第二年发展到 家，第三年发展到 家，第四年发展到 家，第五年发展到 家。

2、自本合同签订之日起一年内，乙方向甲方购货不少于 万元，以后每年按 % 的比例递增。

七、知识产权的保护

1、甲方授予乙方 商标和标识的使用权。乙方应维护甲方的商标、商号和标识等知识产权不受侵犯。

2、甲方为乙方提供《 连锁店cis手册》，并提供标准化店面装修设计指导和特定的标识用品及特定设施、设备，其施工费用、材料费用、制作费用和相关成本费用由乙方承担。

3、乙方如需自行制作相关标识用品，须事先报甲方批准，严格按《 连锁店cis手册》的规定设计制作，通过甲方的审定验收后方可投入使用。

4、乙方不得将 商标和标志再许可任何个人或组织使用，也不得以转让、出借、转卖等其他任何形式将上述商标和标志授予他人使用。

5、乙方不得自行制作或使用与 商标和标识相似或变形的商标和标识。

6、乙方不得擅自扩大 商标和标志的使用范围，未经许可不得与其它商标及标志组合使用。如果发现第三方非法使用甲方的商标、商号和标识的，乙方应立即通知甲方，并协助甲方制止上述非法行为。

7、有关甲方商标的许可使用情况见本合同附件，即《商标许可使用合同》。

八、广告宣传和促销活动

1、乙方享有甲方统一广告宣传和促销活动支持的权利，同时乙方有义务参加甲方组织的广告宣传和特卖促销活动及其它统一的活动。

2、甲方在广告中列名宣传、介绍乙方，公告乙方及区域加盟店加盟连锁店成员身份。

3、乙方可以自行策划实施适合本地市场的广告宣传及促销等活动，但必须经甲方书面审核同意后方可实行。

4、乙方需要发布有关甲方及连锁事业的对外广告和宣传材料时，须使用由甲方正式提供或经甲方书面认可的资料，并按甲方指定或认可的方式进行。

九、合同的转让

1、乙方经甲方书面同意，可以将本合同中的全部或部分权利转让给第三方，但该受让者必须无条件接受本合同的所有条款并继续承担乙方在合同中的全部义务。

2、甲方有权在合同期内将本合同中的全部或者部分权利转让给第三人，且无须经过乙方同意，但该受让者必须无条件接受本合同的所有条款并继续承担甲方在本合同中的全部义务。

十、保密条款

1、甲方的各种规章制度、经营模式等内容为商业秘密，乙方对此有保密义务。

2、未经甲方书面同意，乙方不得复制、记录或者以其他方式将上述商业秘密泄露给第三方。乙方承诺在整个合同期内和合同期满后，不得将其所知道的甲方保密信息、知识、经营方式等向他人透露。

十一、不可抗力

本合同所指的不可抗力包括自然灾害、战争、政府行为等非双方所能控制的事件。由于不可抗力致使合同无法履行或者无法全部履行的，可不承担违约责任;但遭受不可抗力的一方应在发生不可抗力后10日内将有关情况书面通知另一方，并出示有关部门的证明材料。

十二、续约和终止

1、如乙方要求续约，其应在合同期满前三个月向甲方提出书面申请。甲方可自主选择是否与乙方续约，并有权对合同内容加以变更。

2、乙方应在合同终止后将属于甲方授权使用的物品交还甲方，包括属于甲方提供给乙方之设备物品及甲方授权乙方使用的有关文件、手册、资料及招牌等。

十三、违约责任

双方应该真诚履行本合同，如有违约行为，按照有关法律法规的规定执行。

十四、 争议解决

甲乙双方在履行本合同过程中如发生争议，应尽量协商解决，协商不成，任何一方均可向北京仲裁委员会提出仲裁申请。

十五、 其它

1、本合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、本合同之未尽事宜及双方协议修改之内容，经双方协商后可以签订补充协议。

3、本合同经双方授权代表签字及盖章后生效。

4、合同正本一式四份，双方各执二份。

甲 方：

地 址：

法定代表人：

乙 方：

地 址：

代表人：

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！