

营销总监合同签 营销总监聘用合同(实用5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

营销总监合同签篇一

乙方：_____

本着忠诚互信，精诚协作共赢、共创伟业的原则，现乙方自愿供职于甲方担任营销策划总监，双方达成以下协议：

1、营销策划总监薪金：底薪5000元加贡献奖金加项目盈利分红，分红是根据具体楼盘项目的特性及乙方对项目贡献、乙方创造的利益价值、项目利润、甲方对该项目投入大小、承担风险等双方商议决定，分红阶段和时间甲乙双方据实情商议而定。

2、乙方发掘或公司交由乙方跟进的楼盘并通过乙方前期接盘、谈盘、提报等最终让公司以尽可能有利的条件与开发商达成合作的，乙方代表公司全程全权管理运营该楼盘项目，该项目在案场销售过程中所需人员、配备及资金投入由公司全部承担，亏损由公司承担，如有盈利，公司视实际情况及乙方对该项目的贡献给予乙方高达利润的10%-30%以上的利润分红，旅游地产外销型项目的利润分红视乙方在整个项目前后期的整体贡献和功劳实行利润分红。

乙方除正常底薪或特定项目任职专案的保底提成外的利润分红甲方完全按乙方为公司创造的价值、对公司的贡献及忠诚度等实行论功行赏。

乙方的出差旅费，吃住，电话费，办公配备等由公司承担

5、乙方在工作期间发掘或公司交由乙方跟进的项目信息乙方不得绕开甲方以其他公司或个人名义与开发商私下合作、乙方在工作期间所掌握的所有信息归公司所有，任何时候营销策划总监不得私自将本人持有的信息特别是有意找代理的楼盘项目信息出卖，泄露给其他公司或个人。

与甲方有业务关系的其他公司或个人需支付酬劳、其他费用的由公司直接支付，乙方不得吃回扣和差价为己有、否则立即开除，工作期间未结所有薪金、分红及所有权益全部作为违约金罚没或废止，否则立即开除，并追回乙方私下收取的报酬，所有未结薪金、应得利润分红、福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用。

8、乙方在工作期间随时随地代表公司忠诚于公司，忠诚维护公司利益和发展壮大、尽自己所长为公司创造利润，为公司发展出谋划策，为公司发展壮大尽忠尽心尽力。哪里需要乙方就赶赴哪里，为公司独当一面，为公司创造利润是营销策划总监的天职，为此竭尽心力，充分施展才华。乙方在任职期间与公司保持高度紧密的沟通协调，乙方在发展市场时如找到合适的项目需及时通知公司，乙方如发现公司在任何项目有重大危险的立即上报公司，协同公司做全力补救。

本着忠诚互信，公平公正公等的原则，甲方视乙方能力及工作表现甲方尽所能为乙方发展提供足够信任、舞台和合理的薪资分红等，并视乙方个人特长安排合适的工作和提供好的薪金待遇，如在工作期间升迁或调职本协议稍做相应调整后依然有效，调职后此合同的忠诚协议依然有效。

甲方享有重大事务的最终决策权、所有事务最终解释权和薪资调整、重大人事任免权等。

法人代表签字：_____

营销总监合同签篇二

甲方(聘方):

法定代表人:

地址:

乙方(受聘方):

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规的规定,经双方友好协商,特就甲方聘请乙方为其营销总监之事宜,达成如下合同条款,以兹双方共同遵照执行。

根据甲方长期发展及公司运营需要,甲方特聘请乙方为其营销总监。

(二)甲方为乙方提供用车便利;

(三)乙方享受国家规定的法定节假日、探亲假、婚假、丧假等休假安排。

(三)如属法律、行政法规规定的其他情形延长工作时间的,不受上款规定限制。

本合同聘用期共计3年,自20xx年6月10日起至20xx年6月9日止。

本合同有效期内,甲方依据本合同及甲方相关制度,乙方应履行以下职责:

(三)参与制订公司年度预算及预算平衡和季度调整;

(四)组织建立健全营销组织,建立并拓展公司营销网络,巩

固开拓目标市场；

(五) 审阅营销系统及与其相关的文件，在权限范围内签发文件；

(六) 每月向总经理报送营销预算及其执行情况分析，报送销售成本分析报告；

(七) 组织建立健全营销组织，建立并拓展公司营销网络，巩固开拓目标市场；

(八) 掌握重点大户的销售情况，发现问题及时解决；

(十一) 制订营销系统年度、季度工作目标和工作计划，经批准后执行；

(十四) 培养和发现人才，根据工作需要按照程序申请招聘和调配直接下级，负责直接下级岗位人员任用的提名和隔级下级岗位人员的任命。

(三) 甲方应根据工作需要组织乙方参加必要的业务知识培训。

(一) 甲方的权利与义务；

甲方在本合同有效期内，可行使以下权利：

1、根据公司日常业务的实际需要，为乙方安排营销的相关工作，分配具体工作任务；

2、监督检查乙方工作情况；

3、在乙方工作成绩突出或对甲方有重大贡献时，给予奖励；对乙方工作中发生的违章违纪行为，予以处罚。

(二) 甲方须履行的义务；

- 1、使乙方及时获取薪资报酬；
- 2、使乙方合理享受规定的待遇；
- 3、为乙方履行职务提供一定的工作条件；
- 4、依法维护乙方在履行职务时的合法权益。

(三) 乙方的权利和义务；

在本合同有效期内，乙方有以下权利：

- 1、依法履行营销总监职务，按时完成甲方交付的工作任务；
- 2、获取薪资报酬；
- 3、对甲方营销的管理工作提出建议和批评；
- 4、辞职(须提前30天提出书面申请)。

(四) 乙方须履行的义务；

- 1、遵守甲方制定的各项规章制度；
- 4、按时完成甲方指派的工作任务；
- 5、积极服从上级主管的工作调动；
- 6、爱护甲方的财产；
- 7、遵守国家 and 地方有关政策。

(二) 有下列情形，甲方可随时单方面解除聘用；

- 1、连续旷工超过10个工作日或者1年累计旷工超过20个工作

日的；

2、未经甲方同意，擅自出国或者出国逾期不归的；

3、违反工作规定或者操作规程，发生事故或者失职、渎职，造成严重后果的；

4、严重扰乱工作秩序，致使聘用单位、其他单位工作不能正常进行的；

5、被判处有期徒刑以上刑罚收监执行的，或者被劳动教养的。

3、乙方不能胜任工作，经过培训或调整工作岗位，仍不能胜任工作的.；

4、本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使原合同无法履行，经双方协商不能就变更聘用合同达成协议的。

(四)有下列情形之一的，甲方不得依据本条第三款的规定解除聘用合同；

1、乙方患职业病或因工负伤并被确认丧失或者部分丧失劳动能力的；

2、乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期内的；

3、乙方在孕期、产期、哺乳期内的；

4、法律、法规规定的其他情形。

(五)有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除聘用合同；

1、甲方未按照聘用合同约定支付薪资报酬或者提供劳动条件的；

2、甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；

3、法律、法规规定的其他情形。

(六)有下列情形之一的，聘用合同自行解除；

1、甲方依法宣告破产；

2、甲方依法解散或依法被撤消；

3、乙方死亡的；

4、乙方解除聘用合同，应当提前三十日以书面形式通知甲方。

(七)聘用合同解除后一个月内，乙方须立即交出有关文件，案卷材料和财务的各种档案，并办理业务交接手续停止履行营销总监职务。

(一)甲方的法律责任；

甲方克扣或者拖欠乙方工资的，以及拒不支付乙方加班加点工资的，除在规定时间内全额支付乙方工资报酬外，还应加发相当于工资报酬25%的经济补偿金。

(二)乙方的法律责任；

乙方违反合同约定解除聘用合同，对甲方造成损失的，乙方应赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用受聘人所支付的费用；

2、甲方为其支付的培训费用；

3、对生产、经营和工作造成的直接经济损失。

(二)聘用合同的变更、续订或终止均按《中华人民共和国合同法》有关规定执行;

(五)本合同自签订之日起生效,涂改或未经书面授权代签无效;

(六)本合同一式两份,甲乙双方各执一份,具有同等效力。

(此页无正文)

甲方(盖章):

乙方(签字):

法定代表人(签字):

日期: 年月日

日期: 年月日

营销总监合同签篇三

甲方:

乙方:

本着忠诚互信,精诚协作共赢、共创伟业的原则,现乙方自愿供职于甲方担任营销策划总监【副总经理】,双方达成以下协议:

每月1-5号结算前一月应结提成等薪金。

1、营销策划总监薪金:底薪5000元加贡献奖金加项目盈利分红

分红是根据具体楼盘项目的特性及乙方对项目贡献、乙方创造的利益价值、项目利润、甲方对该项目投入大小、承担风险等双方商议决定，分红阶段和时间甲乙双方据实情商议而定。

2、乙方发掘或公司交由乙方跟进的楼盘并通过乙方前期接盘、谈盘、提报等最终让公司以尽可能有利的条件与开发商达成合作的，乙方代表公司全程全权管理运营该楼盘项目，该项目在案场销售过程中所需人员、配备及资金投入由公司全部承担，亏损由公司承担，如有盈利，公司视实际情况及乙方对该项目的贡献给予乙方高达利润的10%-30%以上的利润分红，旅游地产外销型项目的利润分红视乙方在整个项目前后期的整体贡献和功劳实行利润分红。

乙方除正常底薪或特定项目任职專案的保底提成外的利润分红甲方完全按乙方为公司创造的价值、对公司的贡献及忠诚度等实行论功行赏。

乙方的出差旅费，吃住，电话费，办公配备等由公司承担

8、乙方在工作期间随时随地代表公司忠诚于公司，忠诚维护公司利益和发展壮大、尽自己所长为公司创造利润，为公司发展出谋划策，为公司发展壮大尽忠尽心尽力。哪里需要乙方就赶赴哪里，为公司独当一面，为公司创造利润是营销策划总监的天职，为此竭尽心力，充分施展才华。乙方在任职期间与公司保持高度紧密的沟通协调，乙方在发展市场时如找到合适的项目需及时通知公司，乙方如发现公司在任何项目有重大危险的立即上报公司，协同公司做全力补救。

本着忠诚互信，公平公正公等的原则，甲方视乙方能力及工作表现甲方尽所能为乙方发展提供足够信任、舞台和合理的薪资分红等，并视乙方个人特长安排合适的工作和提供好的薪金待遇，如在工作期间升迁或调职本协议稍做相应调整后依然有效，调职后此合同的忠诚协议依然有效。

甲方享有重大事务的最终决策权、所有事务最终解释权和薪资调整、重大人事任免权等。

甲方：

法人代表签字：

乙方

年月日

年月日

营销总监合同签篇四

1、甲方： 乙方：

2、充分发挥销售人员的积极性，对销售团队进行科学合理的分区布路和监督管理。

3、主持公司季度销售例会，拟订、修订公司销售管理规章制度，完成季度、年度销售计划、货款回收计划。

4、调研、分析公司产品在市场中的优势和劣势，提出改进产品质量，满足客户需求的解决建议。

5、指导区域销售经理及销售人员进行制定年度工作计划和工作目标，监督所有销售人员严格按公司营销管理办法规定的销售业务管理和销售发货及开具发票管理以及回款管理的要求进行落实。

6、重视人本管理，协调好各区域经理之间以及各区域经理与所属

7、每月向总经办领导报告销售运行的重要情况，定期向总经办领导述职。

8、围绕公司的销售目标，带头严格遵守公司的各项规章制度，协调处理好销售部与工程部、生产部、售后内勤、财务部和行政部等部门之间的关系。

9、管理、控制好销售费用，提高销售账款的回收率；定期对销售员工进行业务培训和爱岗敬业素质教育。确保所属员工无侵占公司货款和损害公司利益的行为发生，无重大人身意外伤害事故发生。10、乙方应遵守职业道德，保守商业机密、切实维护甲方企业的权益。接受董事长及授权经理的领导和监督。不得从事和甲方公司无关的第二职业，不得从事有损甲方公司声誉的任何活动。

11、完成总经办领导交办的各项临时性的任务与工作。

三、乙方的年度工作目标

1、年保证完成产品销售额(含税价) 万元以上(以财务数据为准)。 年至 年期间，每年完成产品销售额均比上一年增长 % 以上。

2、自 年开始，保证每年：上年结存的应收账款回款率达到 %以上，当年销售货款的回款率应达到 %以上；当年不能收回货款的部分，在当年进行对账率达 %以上。

3、不发生单笔 万元以上的“坏账”损失；不能有一例发货后无对方收货凭证原件的情况发生(坏账是指无客户所欠货款的凭证；或虽有欠款凭证，但客户单位被吊销或注销或宣布破产的；或虽有欠款凭证，但客户单位一年以上不发生业务，两年内不给付货款的)。

4、年销售团队总人数达到不少于 人，到年总人数不少于 人。

3、每年如不能完成每年所定的销售额的，或每年上年结存的应收账款回款率在 %以下，或每年当年销售货款回款率在 %以下的，或销售员工当年出现因工伤亡致使公司赔偿或补偿其损失10万元以上的，或每年当年发生50万元以上的坏账损失，取消当年剩余的年薪和奖金。

4、虽完成了每年所定的销售额，但出现下列情况之一的，当年剩余的年薪和奖金减半兑现：销售部员工发生因工伤亡事故致使公司赔偿或补偿其损失5万元以上10万元以下的；或销售货款发生三笔5万元以上的坏账损失的；或当年发生20万元以上的坏账损失的；或每年上年旧存的应收账款回款率达不到90%的；或每年当年不能收回货款的部分，当年进行对账率达不到95%以上的。

5、以上薪金和奖金数额均含税，个人所得税均由个人缴纳。

五、甲方对乙方的支持：

1、如乙方有正当理由认为需对业务员工资和提成缓发的情况，甲方要依照乙方的意见予以配合。

2、甲方无正当理由，就要及时按公司规定兑现业务人员的提成。

3、乙方有建议甲方录用和解聘业务员的权利。 六、竞争限制：

1、乙方在甲方任职期间不得与任何第三方正式或非正式的建立相同的业务合作关系或聘用关系。

2、合同解除后两年内，乙方不得在经营同类业务的其他单位内任职，或者自己经营与甲方有竞争关系的业务。

3、乙方在任职期内发表的业务、学术论文著作权属于甲方所

有。

4、乙方在任职期给甲方公司造成经济损失或名誉损害的，视情节轻重，给与其任期内总工资收入的30%以上的赔偿。

七、合同的终止：

本合同届满，聘用合同终止；双方经协商同意，可在合同届满前一个月向对方表示续签意向，续订协议。

八、附件

双方均应严格遵守本协议书的各项约定，否则，应赔偿另一方所受的全部损失。本协议书经双方签字或盖章之日起生效。正本一式两份(共四页)，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 代表人：

年 月 日

乙方： 年 月 日

营销总监合同签篇五

1、甲方： 乙方：

2、充分发挥销售人员的积极性，对销售团队进行科学合理的分区布路和监督管理。

3、主持公司季度销售例会，拟订、修订公司销售管理规章制度，完成季度、年度销售计划、货款回收计划。

4、调研、分析公司产品在市场中的优势和劣势，提出改进产品质量，满足客户需求的解决建议。

5、指导区域销售经理及销售人员进行制定年度工作计划和工作目标，监督所有销售人员严格按照公司营销管理办法规定的销售业务管理和销售发货及开具发票管理以及回款管理的要求进行落实。

6、重视人本管理，协调好各区域经理之间以及各区域经理与所属销售员工之间的工作关系；尽力解决好下属销售员工提出的工作中的实际困难和问题。

7、每月向总经办领导报告销售运行的重要情况，定期向总经办领导述职。

8、围绕公司的销售目标，带头严格遵守公司的各项规章制度，协调处理好销售部与工程部、生产部、售后内勤、财务部和行政部等部门之间的关系。

9、管理、控制好销售费用，提高销售账款的回收率；定期对销售员工进行业务培训和爱岗敬业素质教育。确保所属员工无侵占公司货款和损害公司利益的行为发生，无重大人身意外伤害事故发生。 10、乙方应遵守职业道德，保守商业机密、切实维护甲方企业的权益。接受董事长及授权经理的领导和监督。不得从事和甲方公司无关的第二职业，不得从事有损甲方公司声誉的任何活动。

11、完成总经办领导交办的各项临时性的任务与工作。

三、乙方的年度工作目标

1、年保证完成产品销售额(含税价) 万元以上(以财务数据为准)。 年至 年期间，每年完成产品销售额均比上一年增长 % 以上。

2、自 年开始，保证每年：上年结存的应收账款回款率达到 %以上，当年销售货款的回款率应达到 %以上；当年不能收回

货款的部分，在当年进行对账率达 %以上。

3、不发生单笔 万元以上的“坏账”损失;不能有一例发货后无对方收货凭证原件的情况发生(坏账是指无客户所欠货款的凭证;或虽有欠款凭证，但客户单位被吊销或注销或宣布破产的;或虽有欠款凭证，但客户单位一年以上不发生业务，两年内不给付货款的)。

3、每年如不能完成每年所定的销售额的，或每年上年结存的应收账款回款率在 %以下，或每年当年销售货款回款率在 %以下的，或销售员工当年出现因工伤亡致使公司赔偿或补偿其损失10万元以上的，或每年当年发生50万元以上的坏账损失，取消当年剩余的年薪和奖金。

4、虽完成了每年所定的销售额，但出现下列情况之一的，当年剩余的年薪和奖金减半兑现：销售部员工发生因工伤亡事故致使公司赔偿或补偿其损失5万元以上10万元以下的;或销售货款发生三笔5万元以上的坏账损失的;或当年发生20万元以上的坏账损失的;或每年上年旧存的应收账款回款率达不到90%的;或每年当年不能收回货款的部分，当年进行对账率达不到95%以上的。

5、以上薪金和奖金数额均含税，个人所得税均由个人缴纳。

五、甲方对乙方的支持：

1、如乙方有正当理由认为需对业务员工资和提成缓发的情况，甲方要依照乙方的意见予以配合。

2、甲方无正当理由，就要及时按公司规定兑现业务人员的提成。

3、乙方有建议甲方录用和解聘业务员的权利。 六、竞争限制：

- 1、乙方在甲方任职期间不得与任何第三方正式或非正式的建立相同的业务合作关系或聘用关系。
- 2、合同解除后两年内，乙方不得在经营同类业务的其他单位内任职，或者自己经营与甲方有竞争关系的业务。
- 3、乙方在任职期内发表的业务、学术论文著作权属于甲方所有。
- 4、乙方在任职期给甲方公司造成经济损失或名誉损害的，视情节轻重，给与其任期内总工资收入的30%以上的赔偿。

七、合同的终止：

本合同届满，聘用合同终止；双方经协商同意，可在合同届满前一个月向对方表示续签意向，续订协议。

八、附件

双方均应严格遵守本协议书的各项约定，否则，应赔偿另一方所受的全部损失。

本协议书经双方签字或盖章之日起生效。正本一式两份(共四页)，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 代表人： 年 月 日

乙方： 年 月 日