

POLÍTICA - COMISSÃO DE VENDAS

A comissão de vendas a serem pagas aos colaboradores seguirá as premissas abaixo:

1. A comissão é paga quando o colaborador indicar o cliente à Direção da RECTA, informando o nome, contato, telefone e explicar de conhece o indicado. Além disso participar da primeira reunião a fim de facilitar a conexão;
2. Clientes oriundos de canais da RECTA já ativos (Senac, Google, Indicação de cliente, vindo de parceiros, fachada ou outros) não faz parte desta política;
3. Caso indique um cliente e o negócio for fechado a comissão referente aos serviços contábeis e BPO serão de 100% da primeira parcela, sendo paga em 3 vezes quando a mensalidade fechada for acima de R\$ 1.000,00 e abaixo será pago à vista.
4. Todos os valores de comissão devem ser registrados e controlados pelos Departamento Financeiro e Pessoal e serão pagos na mesma data do salário do Colaborador via holerite.
5. Em caso de inadimplimento do cliente conquistado nas respectivas parcelas que a comissão é devida, os valores de comissão não serão pagos;
6. Em caso de serviços de Consultoria, Auditoria e Inventário, o valor de comissão será de 5% (do valor fechado com o cliente) e indicação de cliente para realização de IRRF a comissão será de 10% e segue as regras de pagamento do item 3;
7. Caso o cliente realize o distrato no prazo de até 12 meses do início do contrato por opção que não indique falha operacional do escritório ou seja um motivo torpe a comissão deverá ser devolvida a RECTA pelo colaborador.
8. Se o colaborador pedir demissão ou for demitido e tiver comissões a receber, só continuará o pagamento se o colaborador cumprir o aviso prévio quando requerido pela Recta;
9. Em caso de demissão por justa causa o pagamento será interrompido imediatamente.

**Cordialmente,
A Direção**