

LETTRE D'ENGAGEMENT (DIRECTEUR DES VENTES)

(Mode d'expédition)

....., le 20...

.....
.....
....., (Québec)
.....

Objet: Vos modalités d'emploi en tant que
directeur des ventes

Monsieur/Madame,

La présente reproduit vos modalités d'emploi au sein de (*identification de l'employeur*)
(ci-après l'«Entreprise») à titre de directeur des ventes. En guise de confirmation de votre acceptation de ces
modalités, veuillez parapher chacune des pages de la présente lettre et signer le dispositif d'acceptation à la
fin de la présente. À défaut par vous de nous retourner un exemplaire dûment signé de la présente lettre,
votre entrée en fonction est présumée être une acceptation de votre part des modalités d'emploi ici
reproduites.

1.00 EMPLOI

1.01 Tâches

En votre qualité de directeur des ventes, vous êtes responsable, sans y être limité, des tâches
suivantes :

- a) élaborer, organiser et diriger les activités du service des ventes de l'Entreprise en
fonction des objectifs stratégiques et financiers de cette dernière;

SOCIÉTÉ/COMPAGNIE	DIRECTEUR DES VENTES

- b)* effectuer les études de marché qui peuvent être requises à l'occasion par le chef de direction;
- c)* participer à l'élaboration et à la révision périodique des budgets de ventes;
- d)* participer à l'élaboration du plan marketing de l'Entreprise;
- e)* participer au développement de nouveaux marchés ou territoires;
- f)* exercer une vigie sur la concurrence, les menaces et les opportunités d'affaires;
- g)* structurer les territoires de vente et définir les quotas de vente;
- h)* recruter, former, encadrer et faire le suivi des représentants travaillant sous votre autorité;
- i)* veiller au respect des politiques de prix et de territoires par les représentants;
- j)* créer et maintenir à jour le fichier des clients;
- k)* veiller à ce que la clientèle soit bien servie par les représentants;
- l)* participer à l'élaboration de promotions auprès de la clientèle;
- m)* assurer le suivi des plaintes de la clientèle;
- n)* analyser et rapporter au chef de direction, ou à tout autre supérieur immédiat, toute information que les représentants peuvent obtenir relativement à l'activité des concurrents ou sur toute autre information pouvant être utile à l'Entreprise ou liée à ses opérations;
- o)* exécuter toutes les autres tâches relevant de votre service qui peuvent vous être confiées à l'occasion par le chef de direction ou le conseil d'administration.

1.02 Reddition de compte

Vous devez rendre compte de votre gestion à tout moment, à la demande du président du conseil d'administration, du chef de direction de l'Entreprise ou de tout autre supérieur immédiat, ou promptement à l'un de ces derniers lorsque vous avez connaissance de faits ou circonstances qui peuvent avoir un impact défavorable sur l'Entreprise.

SOCIÉTÉ/COMPAGNIE	DIRECTEUR DES VENTES

1.03 Lieu de travail

Lorsque vous n'êtes pas en déplacement dans l'exécution de vos fonctions au sein de l'Entreprise, votre principal lieu de travail est le siège social de cette dernière ou à tout autre endroit où l'Entreprise peut établir celui-ci de temps à autre pendant votre période d'embauche.

2.00 RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

2.01 Prime de signature

Afin de vous indemniser pour les frais et les inconvénients suscités par l'abandon de votre ancien emploi et votre intégration au sein de l'Entreprise, cette dernière convient de vous verser, sous forme de prime de signature, la somme de DOLLARS (..... \$).

2.02 Salaire de base

2.02.01 Initial

En contrepartie des services rendus, l'Entreprise s'engage à vous payer un salaire de base, pour la première année, de DOLLARS (..... \$) payable sur une base en (.....) versements égaux et consécutifs de DOLLARS (..... \$) chacun.

2.02.02 Ajustement

Ce salaire de base augmente à chaque année d'un montant équivalant au moins à l'augmentation de l'Indice des prix à la consommation (IPC) au Canada dans la région de, et d'un montant additionnel représentant la reconnaissance à laquelle vous avez droit, établi en fonction des politiques adoptées discrétionnairement par l'entreprise à l'égard de ses cadres et dirigeants. Cette augmentation de salaire doit être accordée dans les QUATRE (4) mois de la fin de chaque exercice financier de l'Entreprise et prend effet dès le début de l'exercice financier auquel elle s'applique. L'exercice financier de l'Entreprise se termine présentement le dernier jour du mois de

2.03 Boni de performance

V1 En plus du salaire de base décrit à la section 2.02, vous devez recevoir également, à la fin de chaque année fiscale, un boni de performance dont le montant est calculé selon la formule suivante :

SOCIÉTÉ/COMPAGNIE	DIRECTEUR DES VENTES