



ملحق المبيعات (بند عمولات المبيعات) إدارة المشاريع  
Employment Contract (A Commission Sales Part)  
Part No ( 5 - 4 - 1 )

Commission Description

تتمثل سياسة المبيعات والعمولات كالاتي:

(1) Monthly Sales:

( 1 ) معدل المبيعات الشهرية:

And it depends on the type of sales and services  
Provided as the following:

وذلك يعتمد على نوع المبيعات والخدمات المقدمة  
وتم توضيحها كالتالي:

1-1

1 - 1

Project & Construction Sales									مبيعات المشاريع:
العمولات للمبيعات الخدمية%			العمولة مقترنة بالأرباح المنوية%						معدل المبيعات بالريال
Sales of Service Commission%			Profit rate against Commission %						Sales Average SR
Less ≥ 30%	30% ≥ 100%	More ≥ 100%	Less ≥ 20%	35% ≤ 20%	50% ≤ 35%	70% ≤ 50%	70% ≥ 100%	More ≥ 100%	%
0%	0.50%	0.50%	0%	0%	0%	0%	0.00%	0.00%	99,000 ~ 0
0%	0.50%	0.50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	349,000 ~ 100,000
0%	0.50%	1%	0%	1%	1.50%	2%	2.50%	2.50%	699,000 ~ 350,000
0%	0.50%	1%	0%	1%	2%	2.50%	3.50%	3.50%	1,999,000 ~ 700,000
0%	0.50%	1%	0%	1%	2%	3%	4%	4%	Above ~ 2000,000

1-1	<p><b>Sales Of Service Commission:</b></p> <p>It is divided into two parts:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Projects Maintenance, supervision, consulting,operational Projects. (The Commission as per Service Sales table (1-3).</li> <li>2. media channels subscription Services &amp; all Services provided from third party or sub-contractors (The Commission is a fixed rate i.e.(0.5%)).</li> </ol>	<p><b>المقصود بالمبيعات الخدمية:</b></p> <p>تتقسم إلى قسمين:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. عقود الصيانة والإشراف والإستشارات والمشاريع التشغيلية والتخطيط. (كما هو موضح عمولاته أعلاه بالجدول).</li> <li>2. خدمات الإشتراكات للقنوات الفضائية وغيرهم من المزودين للخدمات والمقاولين تحت الباطن.(وتعتبر عمولتها ثابتة وهي (0.50%) كما هو أيضا موضح تفصيله أدناه بالبند 1-3.</li> </ol>
1-2	<p><b>Project sales &amp; rate of Profit:</b></p> <p>It must be a sales profit path by the study prepared in advance of the actual cost and expenses of the project, and in the case of low profits barrier for the specified path, the commissions fall, so be careful study of the project with the client and technical section accurately and are documented on quotations provided to the client to can not find any argument or the work of a relative increase in the rate of actual sales value or actual cost to avoid it.</p>	<p><b>المبيعات ومعدل الأرباح للمشروع:</b></p> <p>يجب أن يكون مسار أرباح المبيعات حسب الدراسة المعدة مسبقا للتكلفة والمصاريف الفعلية للمشروع, وفي حال تدني حاجز الأرباح عن المسار المحدد فإن العمولات تسقط, ولذلك يجب الحرص على دراسة المشروع مع العميل والقسم الفني بشكل دقيق ويتم توثيق ذلك على التسعيرات المقدمة للعميل حتى لا يكون هناك حجة أو عمل زيادة نسبية في معدل قيمة المبيعات أو التكلفة الفعلية لتفادي ذلك.</p>
1-3	<p><b>Reach Monthly Sales Target Amount :</b></p> <p>The company's policy in exchange commission is to reach Monthly target of sales value (350,000 rials ) for Each project □ Where it is given a deadline for officials of the new sales A three-months And it can be extended with the consent of management to the very maximum of six months It is long enough to determine the geographical locations of the clients wanted.</p> <p>and for any small projects not covering the target will never calculating with this part of Commissions.</p>	<p><b>الوصول لأهداف قيمة المبيعات الشهرية:</b></p> <p>إن سياسة الشركة في صرف العمولات هو الوصول للهدف الشهري المحدد لقيمة المبيعات وهو (350,000ريال) للمشروع الواحد حيث يعطى مهلة لمسئولي المبيعات الجدد ومدتها ثلاثة أشهر ويمكن تمديدها بعد موافقة الإدارة إلى غاية ستة أشهر أقصاه وهي مدة كافية لتحديد المواقع الجغرافية للعملاء المطلوبين. وأي مشاريع قيمتها أصغر من الهدف المحدد سوف لن يدخل احتسابها في بند العمولات الموضح أعلاه.</p>
	<p><b>* (Items above do not include sales from service providers).</b></p> <p>Incase of any subscription charges in any of the sales deal it will not be calculated with the monthly sales target. It will be paid separately and with a fixed rate i.e.0.5% as it is only a service provided from third party such as OSN,beIN, GMA, STC, ITC, Sub-Contractors.etc.</p>	<p><b>* (البند أعلاه لايشمل المبيعات من مزودين الخدمات)</b></p> <p>وفي حال وجود أي مبيعات خدمية سوف تحسب عمولتها منفصلة الا وهي عمولة ثابتة مقدارها 0.50% وكما تم الإيضاح سابقا المقصود بهذا الا وهي المبيعات الغير مباشرة وتعتبر طرف ثالث في البيع على سبيل المثال: مزودين القنوات OSN,Bein,GMA أو STC,ITC المقاولين تحت الباطن.</p>