



CAMPANHA DE VENDAS ArcelorMittal

ONDE TEM VERGALHÃO, TEM PREGO E ARAME RECOZIDO.

REGULAMENTO

Campanha: "ONDE TEM VERGALHÃO, TEM PREGO E ARAME RECOZIDO"

1 – Objetivos:

- 1.1. Motivar os participantes a atingirem, de maneira eficiente, os melhores resultados individuais;
- 1.2. Promover integração entre os profissionais da força de vendas: Corporativas, Regionais e Rede - CDBs reconhecendo as melhores performances.

2 – Vigência:

- 2.1. De 01/12/2023 a 29/02/2024

3 – Definições:

- 3.1. Participantes: Empregados vendedores da ArcelorMittal das áreas de Vendas Corporativas, Vendas Diretas Regionais, Vendas Rede (CDBs) e também os representantes comerciais.

4 – Dinâmica do Regulamento e Premiação:

4.1. Metas:

4.1.1. Com base nas vendas de 2023 de janeiro a outubro, os valores das metas foram estabelecidos de acordo com o mês de melhor resultado do time, considerando o percentual (%) de venda de pregos sobre a venda de vergalhões e o percentual (%) de venda de recozidos sobre a venda de vergalhões.

Ex: Escritório de Vendas 1:

• O melhor mês em venda de pregos em relação a venda de vergalhões foi janeiro/23, onde o total da venda de pregos correspondeu a 1,6% do total da venda de vergalhões (420t prego/25.855t vergalhão). Isso significa que a meta do time deste escritório para dezembro/23, janeiro/24 e fevereiro/24 é de 1,6% de pregos em relação aos vergalhões. A mesma regra vale para recozidos.

Atingir o resultado esperado em cada um dos três meses ou na soma acumulada dos três meses será o gatilho para que o time seja elegível a concorrer aos prêmios.

4.2. Apuração do resultado:

4.2.1. Serão avaliados 2 critérios para apuração dos resultados: i) Crescimento em volume acumulado em relação à média mensal de vendas de janeiro a outubro/23 e ii) crescimento em percentual (%) de vendas:

	Média Vendas (jan-out)	Média de vendas na campanha	Diferença de Volume (incremento)	Diferença de Percentual (incremento)
Vendedor 1	100	130	30	30%
Vendedor 2	20	40	20	100%

Neste exemplo, o vendedor 1 é ganhador no critério incremento em volume de vendas e o vendedor 2 é ganhador no critério incremento em percentual (%) de vendas.