

JENBUNJERD
เจนบุนเจอร์ด

LIFT UP YOUR **INTRALOGISTICS** PERFORMANCE

MD-A-002-2568

วันที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ. 2567

ประกาศ

เรื่อง Incentive (พิเศษ) ฝ่ายขายประจำปี 2568

เพื่อให้การกำหนด Incentive (พิเศษ) ของฝ่ายขายตรงกับความต้องการของพนักงานขายในปี 2568 บริษัทฯ จึงได้พิจารณาให้ผู้จัดการฝ่ายขายเป็นผู้กำหนดรายละเอียดและจัดทำ Incentive (พิเศษ) เพื่อเสนอแก่บริษัทพิจารณาอนุมัติโดยแบ่งเป็นฝ่ายๆ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ฝ่าย	ปี 2568	
		เป้าหมายขาย	งบประมาณ Incentive (พิเศษ) (0.1%)
1	ฝ่ายขายเค็ดตาลีอ็อกเซลล์ 1	369,000,000	369,000
2	ฝ่ายขายเค็ดตาลีอ็อกเซลล์ 2	222,000,000	222,000
3	ฝ่ายขายเค็ดตาลีอ็อกเซลล์ 3	95,000,000	95,000
4	งานขาย (E-Commerce)	14,000,000	14,000
5	ฝ่ายขาย Industrial Truck	350,000,000	350,000
6	ฝ่ายซ่อมบริการ	130,000,000	130,000
	- งานซ่อมบริการ	80,000,000	80,000
	- งานขายชิ้นส่วนและอะไหล่	50,000,000	50,000
7	ฝ่ายขายต่างประเทศ	100,000,000	100,000
8	ฝ่ายขายระบบคลังสินค้าอัตโนมัติ	55,000,000	55,000
9	JBIC		
	- Solution Sales	20,000,000	20,000
ยอดรวมทั้งสิ้น (บาท)		1,355,000,000	1,355,000

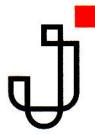
ทั้งนี้ ให้มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม พ.ศ. 2568 เป็นต้นไป

จึงประกาศมาเพื่อทราบโดยทั่วกัน

ประกาศ ณ วันที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ. 2567

(นายวิโรจน์ บรรเจิดรุ่งจขร)

กรรมการบริษัท



JENBUNJERD
เจนบุนเจอร์ด

LIFT UP YOUR INTRALOGISTICS PERFORMANCE

หมายเหตุ :

- 1) งบประมาณสำหรับ Incentive (พิเศษ) คือ 0.1% ของเป้าหมายประจำปีของฝ่ายขายแต่ละฝ่าย
Incentive (พิเศษ) คือ เงินรางวัลที่พนักงานขายสามารถทำผลงานได้ตามเงื่อนไขที่ประกาศไว้ แต่หาก
งบประมาณ Incentive (พิเศษ) ของฝ่ายขายใดมีแนวโน้มไม่เพียงพอในระหว่างปี ให้ผู้จัดการปรับลดเพื่อ
เกลี่ยตัวเลขในประกาศให้เหมาะสมได้ บริษัทฯ จะเพิ่มงบ Incentive (พิเศษ) ให้ในกรณีที่ยอดขายของ
หน่วยงานนั้นๆ ทะลุเป้าตามสัดส่วนยอดขายที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น
- 2) กรณีหน่วยงานใดมีการปรับลดหรือเพิ่มเป้าการขาย Incentive (พิเศษ) จะถูกปรับลดหรือเพิ่มตามเป้าการขายใหม่
- 3) ผู้จัดการฝ่าย ต้องเป็นผู้นำเสนอเงื่อนไขและรายละเอียดของ Incentive (พิเศษ) ในแต่ละปีให้ฝ่ายบริหารพิจารณา
อนุมัติเพื่อประกาศ ถ้าไม่มีการนำเสนอใหม่ ให้ใช้เงื่อนไขและรายละเอียดในปีที่ผ่านมา