# 美帮外卖与代理商合同范本(推荐10篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-09

*美帮外卖与代理商合同范本12月11日消息，近日，英特尔宣布成立一项10亿美元新基金，用于扶持早期阶段的初创公司和成熟公司，为代工生态系统构建颠覆性技术。其投资领域涵盖知识产权、软件工具、创新芯片架构和先进封装技术。>联合国：实现可持续发展目...*

**美帮外卖与代理商合同范本1**

2月11日消息，近日，英特尔宣布成立一项10亿美元新基金，用于扶持早期阶段的初创公司和成熟公司，为代工生态系统构建颠覆性技术。其投资领域涵盖知识产权、软件工具、创新芯片架构和先进封装技术。

>联合国：实现可持续发展目标不能耽搁片刻

2月11日消息，联合国秘书长古特雷斯在首次联合国全系统会议上表示，世界各地人民的福祉、我们星球的健康以及子孙后代的生存，取决于我们是否愿意团结起来。我们片刻时间都不能浪费。” 他指出，目前需要紧急采取行动的三个问题是：教育危机、性别平等、以及青年驱动力。

以上就是本期的全部内容了，今天是情人节，最后祝大家都有一个好心情~

本期统筹｜ 十八

▲20\_年企业社会责任十大事件（国内部分）

▲20\_年企业社会责任十大事件（国际部分）

▲20\_, 谁在影响我们? | 年度十大责任金句

**美帮外卖与代理商合同范本2**

昨日，Facebook称已经成功将模式识别软件用于监测其美国用户的自杀倾向，并将把这个监测软件推广到其他国家。对于这个软件的技术细节，Facebook并没有透露

>今日思想

> —— 马化腾>>>>> 腾讯

\* 本文i黑马原创，整编静静，争取做创投圈最好看、最有营养的早报，欢迎关注i黑马。

i黑马，让创业者不再孤独。

商务合作：15801105017（微信）

**美帮外卖与代理商合同范本3**

固定上中班（15:00-23:00）或早班中班轮流上，不用上通宵，新手也可，位置位于市区购物中心附近，要求16-30岁，有责任心，较好的亲和力，负责接待顾客，销售商品，整理货物。待遇面议！

新地超市

>招聘岗位：防损员、企划主管、生鲜主管、生鲜领班、生鲜理货员、生鲜技工、鲜肉技工、水产技工、食品主管、食品理货员、用品理货员、收银员、客服、出纳、计价员、收货领班、电脑文员、收货员、电工等

公司福利：月休4天、工资面议，享有社保、工龄奖、年终奖、国家法定节假日、年假、婚假、旅游、员工生日、传统节假日等福利！

接收简历邮箱：3566185251@

联系人：陈小姐、廖小姐

应聘地址：云浮市云城区环市中路新世纪广场 新地超市二楼办公室人事部

荔园新天地物业服务中心

**美帮外卖与代理商合同范本4**

美容导师的岗位职责

一、严格要求自己，遵守公司各项规章制度，不做有损公司利益的事，团结同

二、每天早、晚按时签到，驻店要用店内座机向公司报到。如公司电话联系本

人不在此店，本月所有补助取消。

三、美导自行安排下店日程。下店前要通知公司，回公司要交一份工作报告或

总结。（注：美导不可在一个店停驻连续超过五天，否则当月工资自行与经销商协商，公司不予支付。）

四、美导下店须着制服，言行、举止要大方得体，相互以“××”老师敬称。

在经销商及美容师面前树立最佳形象。

五、美导应听从客服经理安排，开展工作。

六、美导培训美容师、考核美容师。

培训内容：

1、公司企业文化：在各分店中树立公司形象，以示公司规模，实力，信誉度。

2、产品文化背景：产地，产品针对对象，产品构架，使美容师充分了解产品，增加对产品的信心。

3、产品的服务项目：如经络气血流注疗法等各种手法及公司所代理的产品知识。

4、产品销售技巧及综合性销售技巧（如何留住新顾客，稳定老顾客，顾客异议处理等）。

5、协助院长建立完善的经营管理制度。帮助其培养美容院团队精神。（开早会，企业文化贯彻、实施）；协助院长策划活动方案及执行。

6、新品上市或公司推出促销活动应及时与经销商沟通。确保美容师对新品的掌握和促销活动的了解。

七、考核完毕填写培训内容表，让美容师签字，离店时交给美容院院长。

八、美导要了解各店实际情况：店务环境，顾客消费水平，美容师心态，经销

商心理店里库存情况等，如有与公司制度相违背的应及时汇报公司。

九、驻店期间要做到不卑不亢，尽量帮做力所能及的事，工作要耐心，忌与院

长发生不悦，不要轻易答应经销商或顾客提出的无理要求，向经销商承诺的事情要兑现。不得接受经销商所赠礼品，即使盛情难却，回来要告之领导，有所回应。

十、美导不允许互相窜店，不要公开工资待遇，严守公司机密。

十一、工作时间禁打私人电话（有特殊情况除外），拨打业务电要快速简洁明了。

※如有违反以上条例，视情节给予30元—100元不等的处罚，情节严重者给予开除处分并扣除当月工资。

真诚/热情/爱心/理解/尊重

了然商贸有限公司篇二：化妆品公司美导工作职责、纪律

化妆品公司美容导师必须具备的职责

1、每位导师必须熟练掌握各项工作技能，品牌相关知识，培训技巧，销售技巧，管理技能，策划能力等。

2、每位导师必须具备专业的培训和演讲能力。

3、明确自己的工作岗位和职责。

4、具备美容导师的专业素养。

5、每位导师针对老客户每月巡店一次，将每月的促销方案带给客户，并监督客户将它实施好，重点老客户做促销提前10天与售后部客户部经理协商方案并制定计划书，同时与美容院沟通前期的准备工作。

6、每位导师平息化解美容院内部矛盾，以及客户与公司的矛盾。

7、每位导师必须培训美容院员工，提高其素质，纠正错误的经营观念。

8、每位导师必须每星期认真填写《导师周工作报表》和两天电话沟通一次。

9、每位导师定期帮助所管区域的客户库存清理，以免造成货品积压。

10、每位导师每月向品牌售后经理递交一份书面月工作总结及下个月工作计划，同时按质量完成当月任务。

11、每位导师到出差地与离开时，用当地座机与考勤人员联系。中途私自返回差旅费不予报销。

12、每位导师在入职前五个月必须自购公司统一工作服，满一年公司给于报销。

13、每位导师在离职时，须提前2个月向公司提出书面报告，并在1个月内向其他售后人员交接工作，交接成功后方可办理离职手续，风险金在一个月内退还。

14、每位导师下店时积极解决店内出现问题，如解决不了必须及时向公司部门主管反映解决。

15、每位导师下店回公司后把店内情况向下一次到店的其他导师详细说明做好工作衔接。

16、每位导师下店前做好工作计划，下店后按计划执行。

17、每位导师下店把本月公司的销售计划和优惠政策给到院长商讨后并严格执行。

18、每次下店针对美容师进行产品专业考核，根据她们掌握情况加以补充。

19、每次下店要针对美容师的兴趣点进行新技术和专业知识培训包括一些生活中的美容小常识。

20、针对产品的销售技巧重点培训、人人过关，每次下店带给她们一些新的销售技巧。

21、美导离店时根院长做好工作交接并安排后续工作。

22、离店后第3天必须电话回访店家后续工作进展。

化妆品公司导师工作纪律

1、下店服务的每位导师在工作时间必须穿工作服画淡妆；头发必须盘起来，时刻树立良好的工作形象。

2、下店工作期间必须按照加盟店正常的作息时间上下班，坚决不允许迟到早退。

3、下店工作期间必须爱惜加盟店财物，如有损坏必须照价赔赏；时刻注意人身安全，预防火灾。

4、下店期间不听劝阻随意在外做与工作无关事情的，发生意外由本人承担其后果，情节严重的由公司直接辞退。

5、下店期间每位导师必须认真填写工作报表回公司后交品牌售后经理管审核，未交者视未出勤不给于报销及补助。

6、所有导师休假必须上报品牌售后经理批准，再报考勤备档。

7、所有导师必须严格遵守以上纪律，如果加盟店投诉1次罚款50元，连续投诉3次罚款500元，投诉5次自动离职。

8、针对表现优秀的导师无一次投诉的年终颁发奖状、奖金。

9、下店期间时刻注意自身的言行举止和精神状态，积极带动美容师工作热情。

10、下店期间不得在同事间传播负面消息影响正常工作。

11、下店期间若是两人一组出差不能拉帮结派搞个人情绪，下班后不得私自出去游玩。

12、下店期间注意店内卫生，把自己当成店内一分子关心店内每一件事。

13、下店期间在工作时间内不得做任何个人事情，不得随便接打手机，手机必须调为静音状态。

14、每晚工作结束后向品牌售后经理汇报当天工作情况。篇三：美导岗位职责23 美导岗位职责

一、所属岗位：美容导师

二、隶属关系：上级：部门经理

三、基本职责：负责所辖区域加盟店的技术扶持与维护。

四、具体职责：

1、负责加盟店的日常维护与管理。

2、负责向加盟店传达公司各类促销、活动方案。

3、负责不定期的向客户进行电话询访，及时为客户解答产品使用中遇到的疑难问题。

4、对加盟店的走访或驻店培训保证不少于两月一次。

5、及时处理并向客服主管汇报在走访或驻店培训中遇到的问题，并提出相关建议。

6、定期收集客户反馈意见及市场动态信息，并将总结结果报于客服主管。

7、负责加盟店美容师对本公司产品推销意识的培养与督促。

8、负责公司客户关系的直接调理维护（每两次客户投诉扣除当月业绩的5%）。

9、负责维护公司形象和产品品牌形象，注重个人修养、形象礼仪、工作态度等综合素质的培养。

10、负责提供客户支持活动计划，并制定每次下店的工作计划与每月的工作计划(每一次无计划下店扣

除当月业绩的5%)。

11、做好每次下店的工作总结与每月的工作总结(每一次无总结扣除当月业绩的5%)。

12、认真完成公司各项任务流程，包括工作日志、客户反馈表的填写(每一次下店不能认真完成表格的 填写扣除当月业绩的5%)。

13、认真筹备每次下店培训或促销所需物料，因筹备不足造成的损失由个人承担。

14、对正在使用产品的客户或需要协同业务人员做产品演示时，美导要及时出勤协助。

五、美导扶持与月度促销活动

（一）美导扶持

1、对老客户：保证每月电话询访一次，或驻店扶持3—5天。驻店扶持不少于两月1次。

2、对新加盟客户：

①首次技术扶持及培训5—7天（根据首期款定）。

②二次扶持应在首次扶持后20天内。

3、对目标客户（意向客户）：对正在使用产品的客户或需要协同业务人员做产品演示时，美导要及时

出勤协助。

（二）促销活动

1、促销方案按公司统一方案即可。

2、促销活动分为三级： a级：大型店庆（开业）、周年庆、敏感节日（如三八妇女节、五一劳动节、中秋节等），此类活

动需与对方商定活动时间、地点、形式、规模，然后双方拿出策划方案。公司需调配美导2—3人参与活动，公司视情提供部分赠品，需准备形象宣传工具。此类活动需针对大型客户，且每年最多做1次。b级：驻店培训、巡回扶持、产品演示。此类活动最为常用，平均每店30—45天进行1次，一般

派美导1—2人驻店活动即可，前提是对方要求，或实际需要时才应对，平时可做ｃ级活动。c级：一般走访，电话询访，定向解决疑难问题。

六、客户拜访流程

（一）电话拜访流程

1、拜访前准备

（1）明确拜访的目的（例如：了解客户销售情况）。

（2）明确拜访的对象（例如：xx美容院老板）。

（3）明确拜访内容（例如：通知公司的促销政策）。

（4）明确拜访的目标（例如：将公司的某项政策实施到位）。

（5）准备好记录本。

2、电话拜访（电话拜访过程中注意电话礼仪及专业术语的使用）

（1）选择合适的时间，说话要点先按顺序写在便签上，准备好所需资料。

（2）确定对方电话号码及称谓后再拨号。

（3）电话拨通，报上单位名称及姓名。

（4）确定接听者身份后，再次报上单位及姓名，礼貌问候对方。

（5）确定接听对方完全了解本次通话内容，约定下次电话拜访时间，说谢谢、再见。

（6）若联络者不在，询问回来时间或其它联络方式，或请接听者转告留言。

（7）等对方挂上电话，再轻轻的挂上电话。

3、拜访总结：详细记录客户反馈意见及要求。

（二）登门拜访流程：

1、拜访前准备：（1）明确拜访的目的（例如：了解客户销售情况）。

（2）明确拜访的对象（例如：xx美容院老板）。

（3）明确拜访内容（例如：通知公司的促销政策）。

（4）明确拜访的目标（例如：将公司的某项政策实施到位）。

（5）电话通知客户预约拜访时间。

（6）准备好拜访前所需要的相关材料及物品。

2、登门拜访：做好感情铺垫。

3、拜访总结：做好总结，及时反馈，及时解决问题。

下店促销日程计划 篇四：美导工作职责2 根据不完全统计，在快速发展的中国美容行业之中，有近1200万从业人员，而历经艰苦奔波在全国市场的美容导师就占100万人，这些年纪在18-30岁的年轻女性漂泊不定的生活在全国各地，帮助各类型的美容公司和化妆品公司及厂家开拓美容院，帮助加盟美容院做美容师的技术和销售的培训。所以说，美容导师在加盟店应该是一名优秀的美容师和店长，在公司又是出色的销售经理。

因此，美容导师这一角色发挥了极其重要的作用，不仅仅是之间将产品项目介绍给终端客户，同时也肩负着维护与提高公司形象，搜集情报信息等多重任务，在美容业发展日趋理性、竞争日趋激烈的市场环境里，美容导师的工作性质和重要性正发生着重要的变化，据行业统计，在未来五年内，美容行业最枪手的职业就是美容导师。那么，作为化妆品及美容项目推广中的重要角色，美容导师自身应该怎样定位？其本身的作用和工作职责又该如何鉴定？

一：美容导师的角色定位

美容导师在化妆品、美容公司的地位是非常特殊的，她既是公司做市场开发和发展的军师，也是连接公司和客户的桥梁和纽带，更让消费者对产品项目及公司产生信赖感的催化剂。美容导师在美容市场中扮演的角色兼具业务员、公司与美容院之间工作协助者、美容师，美容老师等四种角色，可以说美容导师具有市场管理和技术服务的双重功能。1：代表公司形象的“对外窗口” a)作为美容导师，是公司直接派到加盟店的老师，是直接和公司加盟商老板、美容师及消费者打交道的，其个人的形象，言谈举止，能力等，实际上都能从某种程度上影射出公司的企业文化，公司的实力等。b)因此，美容导师的形象毫无疑问会影响到公司的利益。人们常说“员工制造公司”，所以你不仅仅是公司的财产，而且你的待客态度，电话应付技巧，培训美容师的方式及销售产品的技巧等都代表着公司的服务宗旨和形象，如果你稍有疏忽可能会带来很坏的影响和后果。c）待客态度不好，可能会被加盟店老板和美容师认为你素质不佳，能力欠缺，从而引起退货或对公司不满甚至终止交易。所以作为美容导师，你一定要认识到你是直接代表公司面对客户，你的形象也是代表公司的形象，服饰的得体整洁，职业的微笑，中肯的建议，都会给对方一个完美德形象，增加客户对公司的信心，拉近双方的距离。2：传播公司“经营理念的使者”

美容导师要清楚自己是公司和客户之间的中介，其主要职能之一就是把公司的背景实力，企业文化与经营方针战略，推出的新产品和新项目的功能与质量效果价格及促销方式和服务内容等信息准确的传递给客户，实现促进销售的目的。3：消费者购买产品的引导者

美容消费者购买美容产品和接受美容项目时，要涉及到很多专业知识，如产品的功效性能，有无副作用，顾客当皮肤类型及服务承诺，每个环节都包含了很多专业的知识，所以美容导师要求一定很专业才可以更好的引导顾客消费，为客户提供优质的服务。

将公司的产品推荐给客户的专家美容导师要对推销的产品和技术服务有绝对的信心，并且必须做到三个相信：相信自己所代表的公司，相信自己所推销的产品，相信自己的推销能力。只有这样才能很好的发挥自己的工作职能。4：市场信息的搜集者

美容导师作为公司和客户之间的中介，除了传播公司的信息外，还肩负着将客户的意见向公司反馈。美容导师要具备较强的反映能力，应变能力与丰富的业务知识，对美容市场的敏锐，同时也需要对美容市场的信息作大量的搜集，归纳，分析和总结等工作，对区域市场的整体发展水平的把握，对竞争对手的优劣与市场活动的认识，对消费者购买心态的把握等，为公司体统准确的市场依据。

5：公司产品技术服务的专家

美容导师必须熟练而准确的了解和掌握产品仪器的功能，性能使用注意事项及操作手法等，并且培训好加盟店的美容师，以防止产品在使用过程中出现意想不到的事故，使所有使用产品的顾客得到完善的服务，这是作为美导最基本的条件也是最大的责任。6：顾客皮肤的专业顾客

许多顾客往往对自己的皮肤类型，特质及皮肤的各种问题缺乏了解，对使用什么产品进行治疗或护理往往一知半解，又的甚至盲目跟风用错产品，引发更严重的皮肤问题，这就需要美容导师有一定的医学知识，包括生理和心理学知识，帮助顾客分析并找出根本的原因，指导顾客及使用化妆品。

7：培训加盟店美容师成为使用产品项目及销售的行家 美容导师在公司接受系统，全面的培训后，最终被委派到美容院进行工作，通常为期一个月的时间，所以要尽快的培训好加盟店的美容师，让其对相关的产品知识和项目仪器的操作有全面的了解，及相关的注意事项，并且要培训其很强的销售技巧，引导消费者消费，提高加盟店的业绩流水。

8：美容院问题的诊断专家 如果一家美容院经营上出现问题，美容导师需要有能力快速的找出该美容院经营部景气的原因，并协助老板去改进并及时的把相关信息反馈给公司，这样可以增进加盟商与公司的紧密友好合作关系。

二：美容导师的工作职责与要求

一）：美容导师的常规工作职责

在传统观念中，许多人只是把美容导师当作技术人员而已，在这样的观念下，美容导师的职责往往只限于为顾客进行美容服务，不但造成了人力资源的浪费，更使得一些原本非常重要的职能长期被忽视，美容导师的职责是： 1． 搜集信息

在现代营销中，商业情报比任何时候都重要，营销情报系统已经成为整个管理，营运系统的基础，它包括竞争对手情报、消费者情报、消费者满意度、其它品牌情报甚至行业动态等多个方面。在美容院，导师是和顾客交流较多的成员，因此，往往也是最敏感的感受器。2． 顾客关系管理

在传统营销中，美容院和顾客之间还只是交易导向，但是现在只有不断的加强顾客的忠诚度，长期留住顾客，才能获得长期的竞争能力，这个不断加强顾客忠诚度的过程，就是顾客关系管理。在美容院的经营中，由于服务的附加价值很高，顾客和美容师的关系往往很密切，所以会出现顾客跟随美容师流失的现象，所以美容导师要懂得去引导美容师和顾客。3． 消费者教育

消费者教育本质是一种沟通，是一个价值传播的过程，事实上，它远比一些短期促销更重要。想培养顾客的忠诚度必须有良好的沟通才能达成。避免出现美容院的专业程度与顾客严重不对称，引起顾客对美容院的抵触情节。4． 销售推广

美容院与顾客达成交易的过程中，美容导师的作用是很重要的，作为美导不能把自己定位成单纯的技术人员，而更应该是销售推广人员，这样才能更大的发挥美导的职能，为公司和美容院及自己创造更大的价值。5．品牌传播

无论是对于加盟店还是对于公司，美容导师的服务都可以视为品牌价值的传播过程。品牌价值的传播是通过每一个细节来完成的，所以美导更应该时刻注意自己的一言一行，都是在进行品牌价值的传播。

6． 美容师的培训与指导

美容导师不仅仅是美容师，更是美容师的老师，对加盟店美容师的培训，也是美容导师工作中的重要一环，培训内容应该包括品牌背景、职业道德、公关礼仪、行业展望、专业知识（皮肤、产品、医学知识、仪器、项目、手法知识）以及沟通和销售技巧。美容导师的岗位责任制度

1． 岗位责任制度

①通过自己的努力提高专业技能和销售水平，增加整体业绩

②搜集并汇报市场反馈信息

③制作规定的报表定期向公司汇报

④协助执行公司组织的全国性或地区性推广活动

⑤充分了解产品，项目，并对公司和自己建立信心

⑥做好终端形象维护，保持整洁，良好，专一的形象

⑦平时要多学习和积累专业和相关的知识，以便应对不同的顾客，一崭新，前卫的服务方法来提高服务水平

⑧平时要多研究顾客的心理，以便有更多的销售方法针对不同的顾客采用不同的技巧 ⑨多了解所在美容院的经营过程及经营状况，并采纳收集相关的资料，及时向上级汇报情况，以便对市场更好的把握

⑩对于加盟店，在售后服务中应给予指导和店内人员培训，并针对加盟店的销售情况帮助搞好促销活动，增加其经济效益，保证每月汇款。篇五：美导职责以及美导工作内容

美导职责以及美导工作内容

美容导师作为行业内的热门人才，一直备受关注。美容导师应扮演怎样的行业角色呢？美容导师的工作职责以及工作内容主要包括以下部分：

一、美导的行业角色

美容导师作为企业的形象代言人，扮演着这样的行业角色： ?是企业文化的传播者

?美容产品、技术、知识的推广者 ?公司市场信息的收集者

?加盟计划实际的领导者，推动者和执行者 ?具各责任心，以最有效的方式，方法帮助代理商及加盟店推广产品 ?拓展销售渠道的健康枢纽

?当地代理商、美容院老板或店长、美容师、消费者的密切联络者 ?美容院经营管理的诊断专家 ?美容师产品及技术的指导老师 ?消费者的权威顾问

二、美导的职业素质修养 ?不攻击别人（产品，美容院，客人的缺点，同事）?个性像水?有双赢的意识 ?注重仪表仪容，树立为人师表的形象 ?代表公司形象，传播公司文化 ?配货的技巧

三、美导的心理素质修养

?心态稳定：不急不燥，积极配合品牌经理与团队的工作 ?有爱心：把加盟店的美容院当成自己的店来经营，主动自发性的参予经营策划 ?自己永远是学生：不骄傲，多琢磨产品的卖点与项目开设。?团队精神：不离不弃，要与自己的品牌团队多交流各自的市场经验。

四、美导常规职能 ?根据自己的区域做好abc等级店的跟店计划，并根据不同的店做出相符合的工作目的与扶持设想，协同品牌经理共同完成。?针对每一个区域店，不同的消费群体，开设出不同疗程不同档次的项目与顾客管理模式。?积极的研究产品搭配使用效果，并随时与团队分享，反馈。?协助店长为项目开设及产品搭配技巧，顾客管理，美容师管理，日常事务管理，突发事件等管理出谋划策。

?培训美容师的产品，技术，专业知识。?监督及协助店长完成公司的目标业绩及促销政策的执行。?策划，组织与执行不同的店内活动，如：店销，店庆，终端联谊会等。

1、新店工作重点

?以培训产品全面性并强调重点为宜 ?与店长和美容师建立良好的工作关系，取得她们的信任和关注。?设计具有特色的服务流程与吸纳客源模式。?特约商户：了解店内原有品牌产品特性，找出产品的优势与特色切入。

2、老店工作重点：

正常返单的店：培训新技术，产品搭配技巧，旺季产品推广。要求每次推动只能是几款重点产品。并根据店内的技术缺陷来推。返单少又不主做本品牌的店： ?与美容院经理或店长沟通，让其树立信心。（关键找出品牌与其原有品牌对比的特色与优势）?让美容院撤消部分品牌 ?以特色产品或项目切入，并能争取与客人产生销售。?把自己或品牌先销售给美容师。

第1篇：美团骑手规章制度美团骑手的规章制度1、员工必须遵守上下班时间，到指定办公地点签到，不得无故迟到、早退或者旷工。遵守考勤制度，上岗前检查个人仪容仪表，以饱满的精神状态......

第1篇：美团外卖骑手告诉我们美团外卖骑手告诉我们有一次点外卖，一位女骑手送餐，接餐时她对我说“小心，别烫着”。在决定写他们的工作时，我只想找位女骑手采访。我想说我们是一样......

第1篇：团支委岗位职责团支委岗位职责团支书主要职责：1，向支部团员大会并向同级党组织和上级团组织负责。团支部书记的工作必须代表广大团员的意志，必须向支部团员大会负责。同团......

第1篇：业务主管岗位职责业务主管岗位职责1、熟悉公司的相关业务流程，认真贯彻执行公司销售管理规定和实施细则，努力提高自身业务水平。2、客户的开发：走访、洽谈客户，与客户敲定......

第1篇：财务分析师岗位职责财务分析师岗位职责【篇1：财务分析师岗位职责】德鲁克咨询（济南）有限公司财务分析师岗位职责：1、分析公司财务状况，研究行业内公司信息，对筹融资策略进行......

**美帮外卖与代理商合同范本5**

男女不限，年龄40-55左右！

有意者请拔打电话：13030276669

云城区宝马路157号

茶道里途茶饮店

茶道里途茶饮店(云浮益华广场店)即将开业！现诚聘型仔型女多名，待遇从优，有意者请来电了解

盈美铝业

>1、仓管员1名

懂电脑操作，对数据化敏感，有责任心和上进心，有仓管经验的优先考虑。

>2、跟单文员1名

懂电脑操作，有责任心和上进心，服从上级安排。

>3、生产工2名

年龄：20～45岁，身体健康，服从上级安排。

工资待遇面议！

**美帮外卖与代理商合同范本6**

美团骑手的规章制度

1、员工必须遵守上下班时间，到指定办公地点签到，不得无故迟到、早退或者旷工。遵守考勤制度，上岗前检查个人仪容仪表，以饱满的精神状态投入工作。

2、了解晨会内容，以及当天的工作安排，注意事项。3、检查各自的车辆设施，发动机是否正常运转，是否干净整洁，并清理污垢擦拭。

4、公司允许员工按实际需要申请病假、事假、婚假、丧假，每个月请假2天以内的基本工资整月发放，请假2天以外，一天扣除50元一天，请假休假必须提前1-2天向站长、经理汇报备注，经同意后批准。

5、骑手上班每个月不迟到不早退奖励满勤奖金50元，未请假或者无故离岗者按旷工处理，旷工50元一天，月内旷工累计三天（含）以上扣除基本底薪工资(800元)。

6、按照所定工作岗位、区域、面带微笑，无论何时何地见到客人必须礼貌点头微笑并亲切致意。

7、给顾客送餐上门时，要严格使用礼貌用语，如：您好我是美团外卖XX号骑手，您的外卖到了请查收，祝您用餐愉快。

8、为用户送餐时，观察用户的用餐备注，对客人的要求、带东西尽量满足用户的要求，送上楼的时并带垃圾下楼。9、对突发事件和顾客投诉能灵活应变，巧妙使用语言与沟通技巧，先安抚用户情绪，处理不了时，及时汇报上级。（应将投诉控制在最小范围，圧至最低程度，尽量于第一时间、地点、接手人来处理解决，避免人员的转换，时间拖延，而使投诉的性质和发展恶劣化）

10、对于用户要求带其他单，送餐人员不可忽视怠慢，必须善始善终的保持优质的服务。

11、骑手在取餐时要核对单号物品数量种类，留意餐品有无异物，颜色气味有无异常等情况，筷子有没有，打包是否打好，如有疑问要及时与商家沟通并处理，否则接手一旦出现任何情况由骑手本人承担。

12、取餐时注意言谈举止，仪容仪表，禁止大声喧哗，嬉笑等有损美团形象的行为。

13、骑手的仪容仪表应做到：发前不过眉、侧不过耳、后不过领，发型发式大方，不留须。应保持口腔清洁无异味。14、工作时间穿工作服饰，常洗常换保持清洁，禁止穿拖鞋、背心、染发等

15、骑手应坚持：勤洗手、剪指甲、勤洗澡、理发、勤换衣服、勤洗工服、帽子、不留长指甲。

16、骑手上班期间严禁酗酒、赌博、闹事等。一经发现第一次罚款50元、警告、扣50绩效分，第二次罚款200元并开除（保险自理）17、骑手不得面对食品打喷嚏、咳嗽、及其他有碍食品卫生的行为等不雅举动。

18、骑手在工作期间严禁向顾客索要收取小费，一经发现罚款50元、并扣绩效分

19、送餐人员严禁在送餐时对顾客说脏话以及三字经，一经客户投诉第一次罚款200元、警告、扣50绩效分，第二次当月工资为零并开除。

20、任何人不得以任何理由与顾客发生争吵，并严禁评论和辱骂顾客，一经发现第一次罚款200元、警告、扣50绩效分，第二次当月工资为零并开除。

21、从顾客下单开始到送至顾客手中不得超时，恶劣天气注意人身安全及配送物品安全。22、送餐结束后要及时清理卫生。

23、工资制度：骑手因被公司辞退的，工资截止到辞退当日。24、骑手主动辞职的，未在提交申请报告的期限内办理交接手续的，工资发放60% 25、工装、保险：试用期为3天（七天之内离职工资为零）试用期过后员工上班必须着装统一工服，员工工服无偿使用，给予员工购买保险，做满一年公司承担保险费用，未满一年由员工本人承担保险费用。

26、员工工作满一年，每月基本工资增加工龄奖100元，以此类推。27、每月10日之前发放上月工资，形式以工资打卡为准，对自己的工资数目存有疑问可与站长或者经理沟通申诉。28、离职须提前15日向公司提交书面申请报告，需待公司安排人员相关工作后方可办理离职，未与公司做好相关交接手续强行离职的员工，工资发放60%结算。

29、公司设立奖励制度，设置3等奖励，一等奖金牌骑手200元，二等奖银牌骑手100元，三等奖铜牌骑手50元，考核方式为综合考评得分最高者为一等，以此类推。

30、设立监管机制，不定期抽查员工日常行为规范，对违反规范的员工给予罚款处理，严重者直接开除。

31、骑手去商家取餐要严格使用专业术语，你好我是美团外卖X号骑手，我来取X号餐，核对餐品无异议然后才可离开。32、对取错的餐品及时归还，如遇顾客申请退餐应自行承担。33、车辆的使用停放：工作结束后回站点要求车辆统一停放指定地点，按顺序停放，不得乱放.34、规划自己取送餐路线以及时间把控，根据个人能力抢单，做到及时准时的送达，如故意压单抢单造成的超时单、非异单由自己承担后果，公司将会对所产生的损失给予处罚。35、上班期间手机必须保证时常有电，必须配充电宝，高峰期手机不能关机，发生一次每次罚款10元，手机停机了必须尽快的充值话费，避免耽误送餐工作。

36、每一个每人绩效分为100分，两个月绩效分低于60分，清退处理。

37、绩效分可以通过平时的良好表现加分，比如：好的建议，帮助别人，

**美帮外卖与代理商合同范本7**

团支委岗位职责

团支书主要职责：

1，向支部团员大会并向同级党组织和上级团组织负责。团支部书记的工作必须代表广大团员的意志，必须向支部团员大会负责。同团支部书记还要向同级党组织负责，这是共青团作为党的助手和后备军及党联系青年的桥梁和纽带的基本性质所决定的。

2，团支部书记还要向上级团组织负责。团支部是共青团的基层组织，按照团的民主集中制的组织原则和团的系统领导的要求，团支部书记必须向团的上级组织负责。

3，主持支部日常工作。贯彻落实支部团员大会决议、党组织和上级团组织的决定精神。

4，召集支委会和支部团员大会。组织实施支部的各项活动。抓好支委会自身建设。

组织委员主要职责：

1，了解团员的思想、工作情况，搜集和整理团员的模范事迹，并提出处理意见，了解和掌握团支部的组织状况。

2，提出团小组的划分和调整意见,检查和督促团小组过好组织生活。3，搞好团员年度团籍注册和团员统计，为团员转接组织关系。4，做好班级各团员的考核工作。

5，协助班长，团支书开展各项活动，负责每项活动的前期准备工作。

宣传委员主要职责：

1，了解团员和青年的思想情况，拟定和提出支部学习计划和建议，提出宣传工作意见。

2，针对团员青年的思想情况，组织各种形式的教育活动，组织团课学习、办好墙报、板报，管好团的活动阵地。

3，及时向支部团员宣传党的路线、方针、政策，以及院团委的决定，协助支部书记开展宣传和思想教育工作；

4，针对团员、青年的思想实际，组织青年所喜爱的各种形式教育活动。5，负责主持支部大会，组织团章学习。

6，做好学习资料收集工作，做好学习记录，搞好班委和团支书工作的宣传报道。7，协助班委建立健全班级纪律、制度及班级建设措施。

**美帮外卖与代理商合同范本8**

1、专科以上学历，建筑类相关专业或土木工程专业毕业；

2、1-2年工作经验优先考虑，应届毕业生专业课程考试成绩优异者优先录用；

3、具有良好合作态度和团队精神，具有创新精神和扎实的专业理论知识，有责任心，爱岗敬业，粤语以及普通话流利，善于沟通表达；

4、熟练了解建筑相关规范标准，结构设计师需要一定的手算能力，熟练掌握PKPM或者YJK建模计算其中一个，熟练规范条文，以及对工程建筑物有一定的认知理解能力，懂钢结构设计优先考虑；

以上职位，待遇面议，节假日休息。有意者可以发送简历至邮箱： 3251406180@ 合者约见，非诚勿扰；

公司地址：云浮市云城区金丰路北段西侧2栋四楼

广东小阳生态农业有限公司

现因业务发展，现需急招以下岗位人员：

**美帮外卖与代理商合同范本9**

诗朗诵：我是一名美团骑手(李刚，樊通君，程坤，陈震)陈：我是一名美团骑手 每天黄袍加身 面对大鱼大肉

樊：我是一名美团骑手 每天骑行在大街小巷 也出入在大厦高楼

程：清晨

我伴着第一声鸟鸣 向挚爱的亲人 挥一挥手

放心吧，新的一天 我定当不负翘首

李：夜晚

我带着最后一缕星光 和可爱的同事 握一握手 感谢你

黄色的头盔

温暖的衣袖

城市已经睡了

我也要放缓忙碌的节奏

陈：我是一名美团骑手 每天面对美女帅哥 也接触儿童老叟

樊：我是一名美团骑手 “对不起”“麻烦你”常挂嘴边 “谢谢”“你好”是我的常规问候

李：走进商家 报以真诚的微笑

用文明结尾，礼貌开头 人与人之间 需要平等的交流

程：面对客户 每一份外卖的送达

都是对我的服务进行销售 祝你用餐愉快

你若满意请给好评

美团外卖持续为你守候！

樊、陈：我是一名美团骑手 陈：不怕盛夏酷暑难耐 樊：也不怕寒冬冷得发抖

陈：因为天气恶劣会有更多订单 所以要和同事（合）一起分担

樊：因为家中有父母妻儿 为了全家幸福美满 我必须努力工作，（合）艰苦奋斗！

李、程：我是一名美团骑手 李：及时送达是我的基本能力 程：满意服务才是我永恒地追求 李：企业的进步我要尽一份力 程：平台的发展我也要加一点油 李：全面建成小康社会迫在眉睫 程：脱贫攻坚已经进入最后关头 李：我虽是一朵水花 也要在改革大浪中

（合）勇立潮头！

陈：我是一名美团骑手 樊：我是一名美团骑手

陈：不忘初心是知道我们为什么来樊：牢记使命是明白我们往哪里走

陈：我是一名美团骑手 樊：我是一名美团骑手（合）我们是美团骑手 陈：我们以客户为中心 樊：正直诚信 李：合作共赢 程：追求卓越

陈：愿你在这里生活美好 樊：愿你在这里快乐无忧

李：愿你的故事从此书写精彩 程：愿你的人生从此平安顺利

（合）幸福恒久！

**美帮外卖与代理商合同范本10**

1、男性、中专以上学历，掌握汽车维修专业知识。

2、汽车维修操作及故障诊断能力、工作分配能力。

3、持有汽车驾驶证。

4、有相关行业1年以上工作经验。

公司福利：月休4天，包吃两餐，享受国家法定节假日假期，带薪年假，购社保，不定期组织员工聚餐活动。

联系：冯小姐 18933035199

联系邮箱：yfhongqi@

联系地址：云城区云城街道罗沙稔塘村324国道边（人民医院往高峰方向500米斜对面）广汽传祺4S店

底薪+提成+奖金+满勤奖+节日补贴+奖金。

电话18676605988宋先生

新世纪广场一楼.铂鑫珠宝店

广州粤华物业有限公司

因工作需要，广州粤华物业有限公司(驻云浮市中级人民法院)决定公开

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找