

今天给各位分享重庆pos机办理业务员的知识，其中也会对重庆办理pos机代理进行解答，如果你对pos机代理的问题还有疑问，别忘了搜索本站其他内容！

销售员的底薪都不会太高！看你在什么地方销售啊！深圳这里底薪两千五左右吧！提成的话，每个公司的提成点都会有所不同吧！提成的话有的是按利润的提成点算，有的是按金额的提成点。按利润提成点就会高一些。实际上，不论做任何一行，只要是干推广销售的，一切都是根据自己的能力来决定收入的多少，如果你的能力越强，产品卖出去得越多，那么自然赚得也就越多；但是如果你的能力比较差，经验也不足，而且做事也懒散，不愿意去开发客户的话，当然产品就难以卖出去，从而赚得少也是自然的。

不过下面小编还是要从几个方面来讲一件做pos机业务员的主要收入来源。1、分润收入。这是POS机代理商的大头收入和主要收入。即客户刷卡就能赚钱。只要客户办理了你的机器后，每在你的刷卡机上刷卡消费一笔，那么就能赚得一笔分润收入。目前分润政策是在万8-万12左右。举例说明：假如给你的是万12的分润政策，那么就是客户刷一万，你就能赚12元，每刷一笔，你就能赚一笔，这是是永无止境的，除非客户不再用你的机器。2、返现收入。这主要是第三方支付公司为了激励代理商们能够多多推广机器而设定的政策。即每激活一台机器，那么就能赚一笔返现。当客户申办了你的机器后，并不是直接就可以刷卡消费了，必须要进行注册认证激活之后，才能正式的刷卡消费。而这以激活过程，也能成为代理商赚钱的一个方式。3、机具差价。即代理商进货价与售卖价的差。举例说明：假设代理商拿货是88元一台，但是以100元一台卖出去，那么就能赚得12元。这也是代理商的一种收入来源。以上几种就是POS机代理商主要的盈利收入来源，大家想要知道成为pos机业务员一个月收入有多少？主要得看自己能铺多大的量，当然你推广出去的机器越多，赚得钱就会跟多。所以，想要多赚钱，那么根本的解决办法就是多多买产品。POS机销售员工资地区不同待遇不同重庆pos机办理业务员，一般薪酬为2500元一个月左右重庆pos机办理业务员；卖一只重庆pos机办理业务员的提成大约在50—100元左右，在出售POS机重庆pos机办理业务员的时候，要充分介绍POS机的好处，才能使客户产生想买的欲望，POS机好处如下：1、适用于大、中型超市、连锁店、大卖场、大、中型饭店及一切高水平管理的零售企业。

2、具有IC卡功能，可使用会员卡和内部发行IC卡及有价证券。3、可说话客显。

4、可外接扫描枪、打印机等多种外设。

5、具有前、后台进、销、存配送等大型连锁超市管理功能。

6、餐饮型具有餐饮服务功能，可外接多台厨房打印机、手持点菜机等各种外设。

7、可实现无人看管与PC机远程通讯，下载资料。

8、具有以太网通讯功能，通过ADSL宽带构成总、分店网络即时管理系统。前期比较辛苦，正规的POS销售一般要去扫街，或者利用一些现有的行业资源，坚持下来，有了一定规模的商户群后就轻松多了，只要你的机器好用、稳定，客情维护的不错，商户会不断帮你主动介绍的。业务员的收入主要有三块：1、卖机具的差价2、底薪3、后期手续费的分润提成，这块很可观，比如钱宝收单的业务员提成比例就达到收单毛利的30%，而且永不中断。

刚进入银行系统都是试用期，3-6个月后转正。首先，POS机业务员是比较辛苦的，业务要在各个商户之间跑，哪里装POS机哪里就得有你的身影。但报酬也是比较多的，各地都不一样，如果说前期你没有银行的工作经验不妨做这个，先赚钱再说。POS机装机后，每个月客户的刷卡量是算你的业绩的，业绩越高转正越快。其次，当你的商户量达到一定的量之后，你就不用那么辛苦了，这个时候你也就转正了，和领导关系好的，可以提升职务了，一般就是让你负责POS机总体业务，或负责商户部。因为你接触的商户最多。这是最好的职位，也是做POS机能提升到的一个职位。负责整个地区或全市的商户算非常大的职位，也是银行盈利的大部门，表现再好点，行长就是你的了。

以上为朋友亲身经历，现任副行长级别，主管全市商户（含公司和个体）。重庆pos机办理业务员我们重庆pos机办理业务员的POS机销售代表底薪4000 重庆pos机办理业务员的介绍就分享到这里吧，感谢你花时间阅读本站内容，别忘了分享给您的好朋友阅读喔。