

Die Mary-Kay-Karriere auf einen Blick

Stellen Sie sich die unbegrenzten Möglichkeiten Ihrer Mary-Kay-Karriere einmal vor. Sie können den Karriereweg in Ihrem persönlichen Tempo beschreiten. Es liegt ganz an Ihnen! Rechts sehen Sie eine Zusammenfassung* der Vorzüge, die Sie erwarten, wenn Sie in Ihrer Mary-Kay-Karriere aufsteigen. Mehr über Team-Aufbau erfahren Sie in der Anwerbebroschüre.

Selbständige Schönheits-Consultant

Unterschreibt die Consultant-Vereinbarung, kauft einen Vorführkoffer.

- Erfolgsleiter
- Star-Consultant-Programm
- Persönlicher Verkauf
- Empfohlene Schulungsververtretungen 15 %
- Verkaufshilfen, Workshops und Trainings
- Mary-Kay-Pin
- Seminare, Hofstaaten, Preise, Anerkennung

Star-Anwerberin 3 bis 4 aktive persönliche Team-Mitglieder

- 3–4 aktive persönliche Team-Mitglieder, sie ist selbst aktiv.
- 4 % Anwerbe-Provision bei 3–4 aktiven persönlichen Team-Mitgliedern
- Rote Jacke
- Erfolgsleiter
- Star-Consultant-Programm
- Persönlicher Verkauf
- Unterlagen zum Team-Aufbau
- Workshops
- Seminare, Hofstaaten, Preise, Anerkennung

Teamleader ab 5 aktiven persönlichen Team-Mitgliedern

- 5 oder mehr aktive persönliche Team-Mitglieder, sie ist selbst aktiv.
- 8 % bzw. 12 % Anwerbe-Provision (wenn mind. 5 aktive persönliche Team-Mitglieder je einen Handelsspannen-Auftrag und der Teamleader einen Auftrag für mind. 45 % Handelsspanne im selben Monat einsenden)
- Beginn der Auto-Qualifikation
- Teamleader-Pin, Rote Jacke
- Erfolgsleiter
- Star-Consultant-Programm
- Persönlicher Verkauf
- Seminare, Hofstaaten, Preise, Anerkennung
- Management-Konferenz (ab 8 persönlichen, aktiven Team-Mitgliedern)

Future Directorin DIO (Direktorin- in-Qualifikation)

- Sie ist selbst als Consultant aktiv, reicht ihren DIO-Antrag ein und hat 8 oder mehr aktive persönliche Team-Mitglieder. Qualifikation: 1–4 Monate, Minimum-Gesamteinkauf, 28 oder mehr aktive Unit-Mitglieder.
- 8 % bzw. 12 % Anwerbe-Provision (wenn mind. 5 aktive persönliche Team-Mitglieder je einen Handelsspannen-Auftrag sowie die DIO einen Auftrag für mind. 45 % Handelsspanne im selben Monat einsenden)
- Spezielle Anerkennung, Rote Jacke
- Erfolgsleiter
- Star-Consultant-Programm
- Persönlicher Verkauf
- Management-Konferenz / Seminare, Hofstaaten, Preise und Anerkennung

Selbständige Verkaufsdirektorin

- Erfüllt die Anforderungen der Direktorinnen-Qualifikation. Erreicht jeden Monat den Mindest-Unit-Umsatz; hat jeden Monat mind. 25 Unit-Mitglieder.
- Unit-Einkaufs-Provision: 9 % bis 13 % Einkaufs-Bonus ab € 320,- / SFR 570,-

- 8 % bzw. 12 % Anwerbe-Provision (wenn mind. 5 aktive persönliche Team-Mitglieder je einen Handelsspannen-Auftrag und die Direktorin einen Auftrag für mind. 45 % Handelsspanne im selben Monat einsenden)
- Autoprogramm: Rosa Mercedes
- Direktorinnen-Kostüm
- Direktorinnen-Programm (Teilnahme an Erfolgsleiter und Star-Consultant-Programm)
- Risikolebens- und Unfallversicherung
- Persönlicher Verkauf
- Management-Konferenz, Leadership-Konferenz / Seminare, Hofstaaten, Preise und Anerkennung

Senior-Direktorin 1 bis 4 aktive Tochter-Direktorinnen der 1. Linie

- ### Leitende Direktorin 5 bis 7 aktive Tochter-Direktorinnen der 1. Linie

- ### Elite-Leitende Direktorin 8 oder mehr Tochter-Direktorinnen der 1. Linie
- 8 % oder 12 % Provision auf den Einkauf des persönlichen Teams
 - 4 % bis 6 % Provision auf Umsatz von Tochter-Units
 - 9 % bis 13 % Provision auf den Unit-Umsatz
 - Bonus für Unit-Umsatz: ab € 320,- / SFR 570,-
 - kann sich für die Top-Direktorinnen-Reise qualifizieren
 - kann sich für das Direktorinnen-Auto qualifizieren
 - Risikolebens- und Unfallversicherung

Future Executive Senior Director Nationale Verkaufsdirektorin Senior-Nationale Verkaufsdirektorin Leitende Nationale Verkaufsdirektorin

- 8 % oder 12 % Provision auf den Einkauf des persönlichen Teams
- 13 % Provision auf den Umsatz der persönlichen Unit
- 5 % NSD-Provision auf den Umsatz der persönlichen Unit
- 5 % bis 8 % Provision auf den Umsatz von Tochter-Direktorinnen der 1. Linie
- 3 % Provision auf den Umsatz der 2. Linie
- 2 % Provision auf den Umsatz der 3. Linie, wenn USA-Qualifikationsstufe erreicht wird
- Bonus für neue Tochter-Direktorinnen 1. Linie
- Bonus für neue Tochter-NSDs
- NSD-Summit-Reise und NSD-Auto
- Risikolebens- und Unfallversicherung

Executive Senior National Sales Director

- 8 % oder 12 % Provision auf den Einkauf des persönlichen Teams
- 13 % Provision auf den Umsatz der persönlichen Unit
- 5 % NSD-Provision auf den Umsatz der persönlichen Unit
- 5 % bis 8 % Provision auf den Umsatz von Tochter-Direktorinnen der 1. Linie
- 3 % Provision auf den Umsatz der 2. Linie
- 2 % Provision auf den Umsatz der 3. Linie, wenn USA-Qualifikationsstufe erreicht wird
- Bonus für neue Tochter-Direktorinnen 1. Linie
- Bonus für neue Tochter-NSDs
- NSD-Summit-Reise und NSD-Auto
- Risikolebens- und Unfallversicherung

*Die Übersicht bietet eine knappe Zusammenfassung der Programme. Das Unternehmen behält sich jedoch das Recht vor, die Provisionen, Boni und sonstigen Wettbewerbsbedingungen zu verändern.