



CITROËN

## CAMPANHA DE INCENTIVO “RACE CITROËN 2026”

### STELLANTIS AUTOMOVEIS BRASIL LTDA. (“CITROËN”)

Av. do Contorno, 3455 – Bairro Paulo Camilo

Betim – MG - CEP 32669-900

CNPJ 16.701.716/0001-56

## REGULAMENTO

### 1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

- 1.1. A Campanha de incentivo “RACE CITROËN 2026” (“Campanha”) será realizada pela **STELLANTIS AUTOMOVEIS BRASIL LTDA (“CITROËN” e/ou “Montadora”)**, em território nacional, considerando as áreas de execução das **4 (quatro) Regionais Citroën – R1 (Sul), R2 (São Paulo), R3 (Rio de Janeiro, Espírito Santo e Nordeste) e R4 (Minas Gerais, Norte e Centro Oeste)**.
- 1.2. A Campanha possui caráter eventual, sendo instituída por mera liberalidade da **CITROËN**, com o objetivo de promover o engajamento e os melhores resultados das concessionárias da rede **CITROËN** durante o período de 6 (seis) meses de Campanha.
- 1.3. Esta Ação será baseada em indicadores exclusivos, como vendas (declaração de vendas de veículos e entrada de pedidos), Avaliação NPS, porcentagem de conversão de Leads e ações de marketing/CRM e de Qualidade, conforme a categoria do Participante. A Campanha será divulgada para toda a Rede de Concessionárias **CITROËN**.
- 1.4. A Campanha é destinada a **pessoas físicas**, inscritas no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF), colaboradores das Concessionárias da Rede **CITROËN** cadastradas na base Rede Ativa durante o período desta Campanha, divididos nas seguintes categorias: **(i)** Gerentes de Vendas; **(ii)** Consultores(as) de Vendas; **(iii)** Responsável de Marketing/CRM e **(iv)** Responsável de Qualidade; denominados em conjunto (“Participantes”).
  - 1.4.1. **Gerente de Vendas Varejo:** Será considerado apenas 1 (um) gerente de vendas por concessionária . Caso o gerente administre mais de um ponto de venda durante o período dessa ação, sua pontuação não será somada, sendo considerada apenas a pontuação da loja em que este indicou em seu cadastro no site da Campanha. Caso a loja tenha mais de um gerente, fica a critério da concessionária definir um único Participante.
  - 1.4.2. **Consultores de Vendas:** Não há limitação para o cadastro de consultores de vendas na Campanha.



- 1.4.3. Responsável de Marketing/CRM e Responsável de Qualidade:** Cada grupo terá 1 (um) responsável, sendo necessário que seja 1 (um) colaborador da concessionária e não um representante de agência. Para colaboradores que desempenham funções simultâneas nas áreas de Marketing/CRM e Qualidade, será necessário que o colaborador escolha apenas 1 (uma) categoria para participar da Campanha. E caso o colaborador exerça a função em mais de uma loja, deverá selecionar, no momento do cadastro, apenas uma das lojas em que atua para participar da Campanha. A pontuação e premiação serão atribuídas de acordo com a categoria e loja selecionada durante o cadastro do Participante, não sendo possível acumular pontos entre as categorias ou em mais de uma loja.
- 1.5. Período de Participação:** Para efeitos de avaliação do desempenho e premiação nesta Campanha, será considerado o período de participação compreendido entre as **0h do dia 01/04/2026 até as 23h59 do dia 30/09/2026** (horário de Brasília), **sem** possibilidade de prorrogação.
- 1.6. Objetivo da Campanha de Incentivo:** Esta Campanha prevê a realização de diversas ações relacionadas à venda de automóveis da marca **CITROËN** que serão previamente divulgadas na *landing page* oficial da Campanha [www.racecitroen.com.br](http://www.racecitroen.com.br) (“**Portal Race Citroën**”) e pelos canais oficiais da **CITROËN**, com o intuito de entregar prêmios aos Participantes que se destacarem, de acordo com o cumprimento de metas mensais, estabelecidas para cada categoria.
- 1.7. Produtos/ objeto de vendas elegíveis:** Serão consideradas nessa Campanha as vendas de automóveis dos modelos Citroën C3, Citroën Aircross e Basalt nas modalidades varejo, venda direta CPF, PCD, Small Business (PME, táxi, motorista de aplicativo, Produtor Rural, Autoescola) exceto grandes contas, governo e Key Account.
- 1.8. Pontuação:** Ao cumprirem as metas da Campanha, os Participantes poderão acumular **pontos** para participação no ranking decorrente de sua performance.
- 1.4.** O resultado, para fins de premiação desta Campanha, decorre exclusivamente do desempenho dos Participantes, não estando subordinado a qualquer modalidade de sorte, álea ou pagamento de seus Participantes, ficando excluídos quaisquer fatores aleatórios na definição dos ganhadores. A participação nesta Campanha de Incentivo é voluntária e não se caracteriza, em nenhuma hipótese, como modalidade abrangida pela Lei Federal nº 5.768/71, pelo Decreto nº 70.951/72 ou pela Portaria nº SEAE/MF 7.638/2022.
- 1.5.** A participação nesta Campanha **será gratuita e facultativa**, podendo cada Participante, a seu único critério aderir ou não, sem que lhe seja imposto qualquer ônus em ambas as hipóteses.



## 2. CADASTRO E PERÍODO DE CONTABILIZAÇÃO DE VENDAS

- 2.1.** Todos os colaboradores elegíveis a participar do Campanha devem realizar o cadastro no Portal Race **Citroën** até o dia **15/04/2026**, devendo informar o local de trabalho (especificação da concessionária) e efetuar o cadastro de seus dados pessoais **(i)** nome completo; **(ii)** número do CPF; **(iii)** celular com DDD (com WhatsApp); **(iv)** e-mail corporativo e **(v)** voltagem da sua região. E, ainda, deverão enviar uma foto de rosto em formato GIF, JPG, PNG ou WEBP com até 2MB (megabyte) para identificação no ranking.
- 2.1.1.** Os colaboradores que não se cadastrarem até a data descrita acima perderão a elegibilidade para premiações. Serão aceitos apenas cadastros de novos colaboradores mediante prévia e expressa validação e autorização da **CITROËN**.
- 2.1.2.** O uso do WhatsApp será indispensável para que o Participante receba as comunicações oficiais da Campanha. As mensagens serão encaminhadas por um número exclusivo da Campanha.
- 2.2.** Após o cadastro dos dados pessoais, o interessado deverá **ler** e **aceitar** todos os termos deste Regulamento, estando ciente que, ao aceitar participar desta Campanha, adere a todas as condições de participação, de forma que a **CITROËN** poderá coletar e tratar, sem qualquer ônus, os seus dados pessoais para: (i) formação de banco de dados, visando analisar as participações havidas; (ii) controlar a distribuição de pontos e prêmios; (iii) compartilhamento das informações exclusivamente com demais empresas contratadas para operacionalizar esta Campanha; (iv) enviar informativos sobre sua participação, pontuação e/ou contemplação, por e-mail, telefone e/ou WhatsApp; e (v) divulgação de seu nome e imagem no site da Campanha, caso venha a ser um dos contemplados.
- 2.2.1.** O interessado que não concordar com os termos e condições estabelecidos neste Regulamento, não deverá participar desta Campanha.
- 2.3. Confirmação do Cadastro:** É responsabilidade do Participante garantir que o cadastro foi realizado corretamente e se encontra ativo. Qualquer inconsistência deverá ser comunicada à equipe responsável até o prazo final estabelecido para o cadastro.
- 2.4.** O cadastro acima deverá ser realizado uma única vez, sendo este controle vinculado ao número de inscrição no CPF do Participante. O não preenchimento de qualquer campo obrigatório impedirá a conclusão do cadastro e, conseqüentemente, implicará a impossibilidade da participação.



- 2.5.** É imprescindível que os Participantes informem/ mantenham os dados atualizados e ativos, uma vez que tais dados serão utilizados para avaliação do cumprimento das metas, distribuição de pontos, contato e, conseqüentemente, entrega dos prêmios, caso sejam contemplados. Desta maneira, a **CITROËN** não será responsável quando, em razão do fornecimento de dados incompletos ou incorretos, ficar impossibilitada de realizar os referidos atos.
- 2.6. Novas Contratações ou Desligamentos:** Novos colaboradores poderão se cadastrar na Campanha em até 15 (quinze) dias, após a data de início do contrato, desde que previa e expressamente autorizada a participação nos termos do item 2.1.1. Caso não realizem a solicitação de ingresso na Campanha dentro do prazo ora estipulado, serão considerados inelegíveis para participar desta, salvo se houver autorização excepcional conforme item 2.1.1.
- 2.6.1.** Em qualquer hipótese de ingresso após a data de contratação, a pontuação será contabilizada exclusivamente a partir da data de efetiva entrada na Campanha, não sendo permitida a atribuição de pontos retroativos.
- 2.6.2.** Colaboradores desligados durante a Campanha perderão automaticamente todos os pontos acumulados.
- 2.7. Mudança/ Transferência de concessionária CITROËN:** Caso ocorra mudança ou transferência do Participante durante o período de participação, este deverá comunicar, via email, o gerente regional / consultor regional para que este comunique a montadora sobre a transferência. Neste caso, a montadora deverá efetuar a atualização do local de trabalho no Portal Race Citroën, imediatamente após o comunicado da mudança, sendo certo que a contagem da pontuação permanecerá inalterada.
- 3. METAS DA CAMPANHA**
- 3.1.** Os critérios de pontuação a serem estabelecidos nessa Campanha serão baseados exclusivamente no desempenho dos Participantes, não estando sujeitos a qualquer fator aleatório.
- 3.2.** As concessionárias serão divididas em 04 (quatro) regionais: **R1 (Sul), R2 (São Paulo), R3 (Rio de Janeiro, Espírito Santo e Nordeste) e R4 (Minas Gerais, Norte e Centro Oeste).**
- 3.3.** Cada concessionária terá um objetivo mensal específico, que será informado pelo gerente/consultor regional e cada regional acima mencionada terá os seus



**ganhadores, conforme a dinâmica de pontuação proposta para cada categoria de Participante.**

**3.4. Meta Nacional:** Para fins de participação nessa Campanha, considera-se como meta nacional a venda de automóveis Citroën no período de Abril a Setembro de 2026, , considerando o volume da indústria, excluindo as vendas de Key Accounts (locadoras).

**3.5. A meta de vendas do mês será comunicada mensalmente pela montadora aos Participantes da Campanha.**

#### **4. DINÂMICA DE PONTUAÇÃO POR CATEGORIA**

**4.1.** A pontuação estabelecida nessa Campanha será atribuída com base no desempenho de cada Participante, divididos nas seguintes categorias: (i) Consultores de Vendas; (ii) Gerentes de Vendas; (iii) Responsáveis de Marketing/CRM; e (iv) Responsáveis de Qualidade.

**4.2. Pontuação da Categoria “Consultores de Vendas”:** a pontuação é aplicada por cada venda de automóvel realizada, conforme a tabela abaixo descrita. O consultor de vendas acumula pontos de acordo com modelo de automóvel Citroën vendido, conversão de *leads* e atingimento da meta mensal.

**4.2.1.** Cada consultor de vendas terá uma meta de vendas para ser atingida durante cada mês do Campanha, que dará direito à seguinte pontuação:

<b>Modelo</b>	<b>Pontos</b>
Atingiu 100% do objetivo pessoal mensal	+300
Excedeu 10% ou mais do objetivo pessoal mensal	+150
Venda com origem de Leads Montadora/DDM	+50

**4.2.2. Declaração de venda:** Para acumular pontos em vendas realizadas, será considerada a declaração efetuada exclusivamente via formulário disponível na Landing Page <https://racecitroen.com.br/>. Nas apurações parciais e/ou final, todas as informações cadastradas serão comparadas com os dados registrados no sistema da montadora. Será obrigatório anexar o pedido de compra, um print da reserva do automóvel e informar os seguintes dados:



- (i) Número do chassi (apenas para automóveis de varejo/em estoque da loja); ou Número do pedido CAR (para modalidades de VD CPF, Small Business)
- (ii) Nome do vendedor; e
- (iii) Nome da loja.

**4.2.2.1.** Esses campos estarão disponíveis para preenchimento no formulário eletrônico. A vendas que não atenderem a esses requisitos ou que apresentarem informações inconsistentes serão desclassificadas e não serão contabilizadas na pontuação.

**4.2.3. Leads:** A cada venda de qualquer modelo/ ou versão de automóvel originada a partir de leads, cuja conversão ocorra no prazo de até 90 (noventa) dias, serão acrescidos 50 (cinquenta) pontos à pontuação correspondente à respectiva venda. Para isso será necessário realizar a indicação da venda no sistema Grow e informar no formulário de vendas do hotsite, marcando como “*sim*”, se a venda foi originada a partir de leads. Além disso, deverá ser informado o número de inscrição no CPF do lead no formulário de venda. Caso o número do CPF do lead não bata com o número de inscrição do CPF do sistema Grow, a pontuação não será considerada

**4.2.4. Meta de Vendas:** Ao final de cada mês, os consultores de vendas que atingirem ou superarem a meta pessoal, receberão a pontuação correspondente, conforme tabela acima. Essa pontuação não é cumulativa por venda, sendo recebida apenas 1 (uma) vez no mês, em razão do atingimento da meta mensal. A meta individual de cada vendedor será calculada automaticamente, considerando o valor do objetivo mensal da loja dividido pelo número total de vendedores cadastrados no sistema da loja.

**4.3. Pontuação da Categoria “Gerentes de Vendas Varejo”:** Os gerentes de vendas serão pontuados com base no cumprimento das metas de vendas das suas equipes, NPS, Conversão em Leads e Meta Geral da Equipe, conforme tabela abaixo:

Modelo	Pontos
Atingiu 100% da meta da loja	350
Excedeu 10% ou mais da meta da loja	+250



Conversão mínima de 5% de vendas originadas de leads da loja no mês	+300
Conversão mínima > 5% a 6% de vendas originadas de leads da loja no mês	+400
Conversão mínima de >7% de vendas originadas de leads da loja no mês	+500
Média mensal de NPS $\geq$ 90%	+500
SMD mensal > 90%	+300
Avaliação NPS > 9.0	+50

**4.3.1. Meta de Vendas dos Gerentes:** Ao final de todo mês, o gerente da loja que atingir ou ultrapassar a meta estabelecida receberá a pontuação, conforme a tabela acima. Essa pontuação não é cumulativa por venda e sim pelo atingimento geral da meta mensal, sendo recebida apenas 1 (uma) vez no mês.

**4.3.1.1.** No caso do gerente de vendas, para fins de apuração de pontuação, serão consideradas as vendas cujos pedidos de compra do veículo e a declarações de vendas correspondentes tenham sido realizadas durante o período da Campanha. Vendas canceladas ou sem a documentação completa, serão desclassificadas e conseqüentemente não serão contabilizados na pontuação do gerente.

**4.3.2. Leads:** A pontuação será calculada com base na porcentagem de conversão de leads dentro do período de 90 (noventa) dias contados até o fechamento do mês vigente, considerando qualquer modelo/versão de automóvel entre os modelos e modalidades elegíveis nesta Campanha. Apenas vendas com origem de leads, devidamente indicadas no sistema Grow, serão adicionadas à pontuação, conforme a tabela acima.

**4.3.3. NPS e SMD:** Cada validação positiva (NPS>9,0) recebida na loja gerará pontuação, desde que a loja feche o mês com NPS acima de 90% e o SMD mensal acima de 90%, também pontua conforme tabela acima. A nota mínima de NPS estabelecida (90%) poderá ser alterada pela montadora a qualquer momento, para mais ou para menos, desde que a mudança seja comunicada com antecedência aos Participantes por meio dos canais oficiais de comunicação ou pelos regionais.



**4.4. Pontuação da Categoria “Responsáveis de Marketing/CRM”:** Estes Participantes serão pontuados com base na criação/participação de ações de marketing promovidas pela montadora, ações de engajamento e motivação das equipes, como treinamentos internos e workshops para vendedores, ações com clientes, ações de CRM e ambientação da concessionária realizadas na loja e conversão de Leads (60d), conforme critérios e tabela aplicáveis.

Modelo	Pontos
Conversão mínima de 5% de vendas originadas de leads da loja no mês	+300
Conversão superior a 5% e até 6% das vendas da loja originadas de leads no mês	+400
Conversão superior a 7% das vendas da loja originadas de leads no mês	+500
Participação em ações de marketing / aceleradoras promovidas pela montadora	+150
Ações de engajamento e motivação das equipes, como treinamentos internos e workshops para vendedores com foco em vendas	+150
Ações de relacionamento com cliente e/ou de prospecção	+150
Ambientação da loja (de acordo com a temática do mês, definida pela montadora)	+150
100% das ofertas no Marketplace (mínimo de 15 ofertas por PDV/Loja)	+250

**4.4.1. Leads:** A pontuação será calculada com base na porcentagem de conversão de leads dentro do período de 90 (noventa) dias até o fechamento do mês vigente, considerando qualquer modelo/versão de automóvel entre os modelos e modalidades elegíveis nesta Campanha. Apenas vendas com origem em leads, devidamente indicadas no sistema Grow, serão adicionadas à pontuação conforme a tabela acima.

**4.4.2. Comprovação de ações:** Todas as Ações voltadas para Clientes (eventos, promoções, ativações), Prospecção/CRM, treinamento interno, workshops ou participação das ações realizadas pela montadora deverão ser comprovadas pelo Participante no Portal Race Citroën. A comprovação deve ser efetuada por meio de fotos e/ou outros materiais que evidenciem



a realização da ação, utilizando o formulário disponível no Portal Race Citroën, para que os pontos sejam contabilizados. Todas as ações serão analisadas por uma auditoria interna, sendo imprescindível que as ações tenham efetividade na geração de clientes, vendas ou na divulgação da loja, a fim de garantir sua pontuação.

**4.4.3. Ofertas no Marketplace:** Todas as ofertas inseridas no marketplace serão validadas exclusivamente por meio dos relatórios internos da montadora. Não será necessário o envio de comprovações adicionais pelos Participantes. A pontuação será contabilizada automaticamente com base nos dados extraídos desse relatório.

**4.5. Pontuação da Categoria “Responsáveis de Qualidade”:** Os Responsáveis de Qualidade serão pontuados com base na nota de NPS e SMD da loja e nas ações de qualidade com cliente:

Modelo	Pontos
Média mensal de NPS superior a 90%	+500
SMD mensal superior a 90%	+300
Treinamentos internos e workshops para vendedores (foco em qualidade)	+150
Ações com Cliente (Foco em qualidade)	+150
NPS superior ou igual a 9,0	+50

**4.5.1. NPS e SMD:** Cada avaliação positiva (NPS > 9,0) recebida pela loja e, ainda, se loja fechar o mês com NPS acima de 90% e o SMD mensal acima de 90%, o responsável de qualidade também pontuará conforme tabela acima. A nota mínima de NPS estabelecida (90%) poderá ser alterada pela montadora a qualquer momento, para mais ou para menos, desde que a mudança seja comunicada com antecedência aos Participantes por meio dos canais oficiais de comunicação ou pelos regionais.

**4.5.2. Comprovação de ações:** Todas as Ações voltadas para Clientes ou treinamento interno, workshops com foco em qualidade, deverão ser comprovadas pelos Responsáveis de Qualidade no Portal Race Citroen por meio de fotos para contabilização de pontuação. A comprovação deverá ser efetuada por meio de fotos e/ou outros materiais que evidenciem a ação,



utilizando o formulário disponível no Portal Race Citroën, para que os pontos sejam contabilizados. Todas as ações serão analisadas por uma auditoria interna, sendo imprescindível que as ações tenham efetividade em melhorias de Processos e Procedimento da loja, nos Indicadores de Qualidade ou na Satisfação do cliente.

- 4.6. PONTUAÇÃO EXTRA - BOOSTERS:** Os *boosters* são períodos especiais da Campanha Race Citroën em que pontos extras serão atribuídos a itens específicos, a serem definidos previamente pela Citroën. A comunicação sobre os itens válidos e o período de validade dessa pontuação extra será efetuada exclusivamente pelos canais oficiais da Race Citroën, sendo responsabilidade dos Participantes acompanhar essas informações nos meios de comunicação oficiais. Apenas as vendas realizadas durante o período previamente determinado pela CITROËN é que serão elegíveis para a pontuação extra e automaticamente computadas no sistema.

**Exemplo:** na Semana 3 de realização da Campanha, para cada venda de Aircross 5 (cinco) lugares, será concedido um acréscimo de +50 pontos.

- 4.6.1.** Alterações ou cancelamentos de *boosters* poderão ocorrer ao longo da Campanha, por mera liberalidade da Citroën.

## 5. PRÊMIOS

- 5.1.** A premiação a ser distribuída nessa Campanha será definida e comunicada aos Participantes ao longo da ação pelo grupo de WhatsApp oficial da Campanha, com todas as informações cabíveis a cada tipo de prêmio.

- 5.2.** Ao longo dos 6 (seis) meses de Campanha, a **CITROËN** distribuirá um total de **112 (cento e doze)** prêmios aos Participantes que cumprirem todas as condições de participação, divididas em **Premiação Mensal** e **Premiação Final por Categoria**, detalhadas a seguir:

- 5.2.1. PREMIAÇÃO MENSAL:** Será distribuído 01 (um) prêmio por mês para o 1º colocado de cada uma das 04 (quatro) categorias participantes dessa Campanha (Consultor de Vendas, Gerente de Vendas, Gerente de Marketing/CRM e Responsável de Qualidade), divididos em 4 (quatro) regionais da Montadora, totalizando 16 (dezesesseis) prêmios por mês e 96 (noventa e seis) prêmios durante toda a Campanha.

- 5.2.2.** Os 96 (noventa e seis) prêmios descritos acima, somam o valor de R\$ 324.000,00 (trezentos e vinte e quatro mil reais), distribuídos conforme abaixo:



- (i) **Consultores(as) de Vendas:** 24 (vinte e quatro) prêmios de até R\$3.000,00 (três mil reais) cada, sendo 04 (quatro) consultores por mês.
- (ii) **Gerentes de Vendas:** 24 (vinte e quatro) prêmios de até R\$4.500,00 (quatro mil e quinhentos reais), sendo 04 (quatro) gerentes por mês.
- (iii) **Gerente de Marketing/CRM:** 24 (vinte e quatro) prêmios de até R\$ 3.000,00 (três mil reais), sendo 04 (quatro) gerentes de marketing por mês.
- (iv) **Responsável de Qualidade:** 24 (vinte e quatro) prêmios de até R\$3.000,00 (três mil reais), sendo 04 (quatro) responsáveis por mês.

**5.3. PREMIAÇÃO FINAL POR CATEGORIA:** Além da premiação mensal acima, a **CITROËN** distribuirá 01 (um) prêmio final para o 1º colocado de cada uma das 04 (quatro) categorias de participantes (Consultor de Vendas, Gerente de Vendas, Gerente de Marketing/CRM e Responsável de Qualidade), de cada uma das 04 (quatro) regionais, totalizando 16 (dezesesseis) prêmios finais, que consiste em: **1 (um) Pacote de Viagem para cada ganhador, com direito a 1 (um) acompanhante**, para destino e data a serem oportunamente definidos e divulgados pela **CITROËN** nos canais oficiais da **CITROËN**, no valor individual de cada Pacote de Viagem é de R\$ 20.000,00 (vinte e quatro mil reais) cada, totalizando R\$ 320.000,00 (trezentos e vinte mil reais).

**5.4.** Os prêmios a serem distribuídos nessa Campanha, cujos valores constam acima informados, poderão consistir em pacotes de viagens, cartão-presente, eletrodomésticos, dentre outros, os quais, tão logo sejam definidos pela Montadora, serão divulgados aos Participantes com todas as suas peculiaridades, prazos de entrega, restrições de uso, dentre outras. Referidas informações quando divulgadas passarão a fazer parte integrante do presente Regulamento.

**5.5.** Caso quaisquer dos prêmios oferecidos nesta Campanha não estejam mais disponíveis para aquisição e/ou sejam descontinuados pelos seus fabricantes à época de sua aquisição pela Promotora da Campanha, os contemplados receberão prêmios similares em qualidade e preço, não cabendo qualquer compensação, indenização, a qualquer título, aos Participantes contemplados.

## **6. APURAÇÃO DO PLACAR (RANKINGS)**

**6.1.** No decorrer da campanha, será realizada uma **apuração parcial** de forma **automática** pelo sistema do **Portal Race Citroën**, considerando todas as vendas, pedidos e indicadores registrados na plataforma da Campanha durante o seu período de realização.



- 6.2.** No entanto, para o **fechamento do ranking mensal/ final, para identificação do primeiro colocado de cada categoria de cada uma das 4 (quatro) regionais**, será antes realizada uma **validação** por um representante da **CITROËN**, com o objetivo de confirmar os dados imputados no sistema pelos Participantes, a fim de garantir a integridade das informações inseridas e corrigir eventuais inconsistências.
- 6.2.1.** Caso seja identificada qualquer divergência entre os dados computados automaticamente no sistema e a situação real no fechamento do ranking mensal por exemplo, vendas registradas na semana 1 (um) que tenham sido posteriormente **canceladas**, os **pontos anteriormente creditados serão ajustados**, sendo descontados do somatório final do Participante, garantindo assim um ranking compatível com o desempenho real do participante.
- 6.2.2.** Em caso de necessidade, as correções de pontuação serão aplicadas exclusivamente após a validação mensal realizada pela **CITROËN**, de cada regional e antes da divulgação do ranking consolidado, não cabendo contestação quanto aos ajustes que forem devidamente imputados pelo sistema.
- 6.2.3.** Na hipótese do não atendimento a qualquer das condições de participação estabelecidas neste Regulamento, o Participante que for apurado no ranking como 1º colocado de sua categoria / regional, poderá ser desclassificado, sendo apurado o próximo colocado dentro das condições válidas até que seja identificado 01 (um) ganhador para cada colocação.
- 6.2.4.** Os Participantes contemplados serão comunicados sobre sua premiação por meio dos contatos disponíveis no banco de dados da **CITROËN**, por telefonema e/ou e-mail no prazo de até 10 (dez) dias úteis, contados da data da apuração para que possam validar seus dados cadastrais, fornecer os documentos necessários para que a Agência Promotora da Campanha providencie a entrega dos prêmios.
- 6.3. PONTUAÇÃO INDIVIDUAL:** A pontuação será acumulada de acordo com os critérios individuais estabelecidos nesse Regulamento, podendo ser consultada através da plataforma da Campanha.
- 6.4. KPIS:** Os KPI'S (declaração de vendas, entrada de pedidos, NPS e porcentagem de conversão de 90 dias de leads) serão apurados conforme pontuação detalhada no item 4 para cada função. A nota de NPS de cada pesquisa será obtida através do Portal que indica as notas de cada concessionária, sendo o Grow/SalesForce para leads e o relatório de vendas para as declarações de venda.



- 6.5. APURAÇÃO FINAL:** A apuração final dos melhores colocados de cada uma das 4 (quatro) categorias das 04 (quatro) regionais da **CITROËN** será efetuada considerando a entrada de pedidos de compra dos automóveis **CITROËN** participantes e a baixa das vendas no varejo, desde que acompanhadas da documentação completa e devidamente inseridas no sistema até o dia **30/09/2026**.
- 6.6. CRITÉRIOS DE DESEMPATE:** Em caso de empate, os seguintes critérios serão aplicados por categoria:
- 6.6.1. CONSULTOR DE VENDAS:** Maior desempenho de vendas do automóvel Aircross 7L, seguido pelo maior desempenho em vendas do modelo C3 MT.
  - 6.6.2. GERENTE DE VENDAS:** Desempenho geral da equipe em vendas (com prioridade para os resultados obtidos com o automóvel Aircross 7L e, em seguida com o C3 MT, seguido da Nota acumulada do NPS da concessionária durante o período da Campanha.
  - 6.6.3. RESPONSÁVEL DE MAEKTING/CRM:** Efetividade mensurada pelo volume de leads convertidos, seguido pela quantidade de ações comprovadas pelo portal Race Citroën.
  - 6.6.4. RESPONSÁVEL DE QUALIDADE:** Maior nota acumulada de NPS da concessionária, seguido do Índice de SMD mensal.

## **7. FORMA DE DESCLASSIFICAÇÃO**

- 7.1.** Os Participantes poderão ser excluídos automaticamente da Campanha em caso de descumprimento deste Regulamento, bem como por fraude ou qualquer ato de má-fé devidamente comprovado. Também poderão ser desclassificados os Participantes nos casos de não cumprimento das obrigações expostas neste Regulamento, bem como pelo não preenchimento dos requisitos previamente determinados e/ou em decorrência da prestação de informações falsas ou incorretas, de acordo com as regras do Regulamento da Campanha. Em caso de desclassificação de Concessionárias e/ou Participantes pelos motivos supra expostos, a **CITROËN** constituirá uma Comissão Especial para decidir sobre a manutenção ou devolução de eventuais pontos já conquistados.
- 7.2.** Para sustentar o direito à pontuação e eventual premiação nesta Campanha, e não serem desclassificados, os Participantes deverão manter ativo o vínculo com a **CITROËN** durante todo o período de participação e apuração dos resultados, até que sejam cumpridas todas as obrigações legais estabelecidas neste Regulamento.
- 7.2.1.** A saída de qualquer Participante durante o andamento da Campanha ensejará a sua imediata desclassificação e extinguirá qualquer



possibilidade de recebimento da premiação e/ou compensação pelos resultados obtidos nas fases de apuração dos resultados, mantendo-se, apenas o direito adquirido no momento da saída.

- 7.2.2.** Os Participantes, neste ato, assumem plena e exclusiva responsabilidade pelos seus desempenhos nos pilares de execução e performance dos KPIs instituídos nesta Campanha, incluindo, mas não se limitando, eximindo a **CITROËN** de qualquer responsabilidade relativamente a tais fatos, atos, aspectos, direitos e/ou situações.

## **8. ENTREGA DA PREMIAÇÃO**

- 8.1.** Os Participantes vencedores receberão os respectivos prêmios livres e desembaraçados de quaisquer ônus, em data e horário previamente agendados com a Montadora e/ou a Concessionária.
- 8.2.** O ganhador deverá estar munido de seus documentos de identidade (RG e CPF), devendo assinar o **Termo de Quitação e Entrega de Prêmio** em 2 (duas) vias, sendo 1 (um) devolvida à **CITROËN**.
- 8.3.** Data de entrega das premiações: Para todas as premiações, a **CITROËN** terá o prazo de até 45 (quarenta e cinco) dias após a comunicação dos vencedores para entregar o prêmio.
- 8.4.** O destino e a data em que a viagem será realizada pelo ganhador serão divulgados previamente através dos canais oficiais de comunicação da **CITROËN**, a seu exclusivo critério, o que será divulgado oportunamente nos canais de comunicação oficiais da Campanha.
- 8.4.1.** A definição das datas, horários dos voos/ transportes terrestres, eventuais conexões e horários dos traslados será realizada pela **CITROËN**, a seu exclusivo critério, visando assegurar o embarque conjunto de todos os ganhadores e respectivos acompanhantes para o destino final da viagem.
- 8.4.2.** A **CITROËN** não se responsabilizarão por custos adicionais, inclusive hospedagem, alimentação ou transporte, caso o ganhador e/ou seu acompanhante não compareça ou perca o traslado de embarque ou desembarque disponibilizado.
- 8.4.3.** O ganhador e seu respectivo acompanhante deverão, obrigatoriamente, realizar a viagem na mesma data, juntamente com os demais ganhadores da Campanha, conforme cronograma a ser definido pela **CITROËN**. Fica desde já estabelecido que, em nenhuma hipótese, haverá reembolso caso



o ganhador opte por utilizar meio de locomoção diverso daquele disponibilizado pela **CITROËN**.

- 2.1.1.** Caso o ganhador, por qualquer razão não possa ou não concorde com a data de realização da viagem, este **não** poderá indicar outra pessoa para viajar em seu lugar, mesmo que esta seja maior de 18 (dezoito) anos e/ou colaborador da concessionária.
- 2.1.2.** As regras acima não se aplicam, em casos de doenças e/ou outros motivos alheios à **CITROËN** que impeçam o ganhador de usufruir do prêmio.
- 2.1.3.** A **CITROËN** não se responsabilizará por quaisquer atos que os ganhadores venham a cometer em afronta aos bons costumes, à moral e às leis durante a viagem. Da mesma forma, a **CITROËN** não será responsável pelos atos/fatos dos quais os ganhadores se tornem vítimas no decorrer da viagem.
- 2.1.4.** As despesas não descritas neste Regulamento, tais como, mas não se limitando, a qualquer quantia destinada a cobrir despesas pessoais e gerais de viagem dos ganhadores e, quando aplicável, de seus acompanhantes, como telefonemas locais, interurbanos ou internacionais, lavanderia, compras, pay-per-view, gorjetas para carregadores de malas, tarifas por excesso de bagagem (peso, quantidade ou dimensões), tributação, passeios e traslados não citados, locação de veículos, utilização de cofres, bar, frigobar, serviço de quarto, revelação de fotografias, cabeleireiro, massagens, consultas médicas, medicamentos, bebidas e refeições não previstas no pacote de viagem, dentre outras não expressamente previstas neste Regulamento, serão de responsabilidade exclusiva dos ganhadores.

**2.2.** A responsabilidade da **CITROËN** perante os ganhadores se encerra com a efetiva entrega dos referidos prêmios e coleta das assinaturas e nos Termos de Quitação e recebimento dos documentos acima.

### **3. DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS**

**3.1.** Toda comunicação institucional da Campanha será divulgada pela **CITROËN** pela landing page [www.racecitroen.com.br](http://www.racecitroen.com.br), pelo grupo de WhatsApp oficial e e-mail, incluídos os rankings parciais de classificação mencionados no item 5.

**3.2.** A **CITROËN** disponibilizará um canal oficial de comunicação via WhatsApp, exclusivo para envio de informativos e comunicações das principais informações da Campanha (ranking, definição de prêmios, etc). O canal é exclusivo para comunicações oficiais, não sendo possível retorno de mensagens.



- 3.3. Os resultados finais serão divulgados em até 15 (quinze) dias úteis após o término da Campanha.
- 3.4. Os Participantes receberão informações sobre seus desempenhos por meio do sistema oficial ou canais de comunicação internos.
- 3.5. A **CITROËN** disponibilizará o Regulamento completo da Campanha na *landing page* [www.racecitroen.com.br](http://www.racecitroen.com.br).
- 3.6. As dúvidas deverão ser sanadas com os gerentes das respectivas regionais, que, havendo necessidade, reportarão o caso para a equipe de Trade Nacional.

#### 4. **TRATAMENTO DOS DADOS PESSOAIS**

- 4.1. Ao aceitar os termos deste Regulamento, o Participante adere a todas as condições de participação desta Campanha, sendo presumido total conhecimento e concordância com as disposições deste Regulamento por parte do Participante.
- 4.2. Os dados pessoais coletados para essa Campanha serão tratados de acordo com o previsto na Política de Privacidade da Montadora para a Rede de Concessionárias Citroën, disponível na *landing page* da Campanha: [www.racecitroen.com.br](http://www.racecitroen.com.br).
- 4.3. A **CITROËN**, neste ato, assume o compromisso de proteger os dados pessoais dos Participantes, mantendo absoluta confidencialidade sobre tais informações, garantindo que, excetuados os casos previstos em lei e ao fiel cumprimento da execução deste processo de seleção, não serão compartilhados ou cedidos com terceiros a qualquer título, exceto nos casos previstos neste regulamento.
- 4.4. Para fins de tratamento de dados nos termos da Lei Geral de Proteção de Dados, a **CITROËN** informa que os dados pessoais dos representantes legais dos Participantes poderão ser compartilhados com as empresas contratadas com a finalidade de executar o presente Campanha, tais como: empresas responsáveis pelo sistema de cadastro e manutenção do banco de dados, pela contabilidade, pela auditoria, comissão julgadora, pela assessoria jurídica e entrega dos prêmios. Internamente, os dados dos Participantes serão acessados somente por colaboradores da **CITROËN** devidamente autorizados, respeitando os princípios inerentes ao tratamento de dados pessoais, nos termos previstos em lei.

#### 5. **DIREITO DE USO DE NOME, IMAGEM, SOM DE VOZ**

- 5.1. Ao aderir ao presente Regulamento, os ganhadores autorizam a divulgação e utilização dos seus nomes, imagens, sons e vozes pela **CITROËN**, em qualquer um dos meios escolhidos por estas, para a divulgação da Campanha e resultado do



sorteio, bem como outros conteúdos publicitários e engajamento decorrentes da promoção, durante o prazo de 1 (um) ano, a contar da data de apuração, nos termos deste Regulamento.

## 6. DISPOSIÇÕES GERAIS

- 6.1. A relação estabelecida entre a **CITROËN** e os Participantes por meio desta Campanha não caracteriza qualquer forma de pagamento de salário de trabalho e/ou qualquer outro pagamento de comissão pelos resultados durante o período de participação nesta Campanha, não vinculando a **CITROËN** e os Participantes sob quaisquer aspectos.
- 6.2. Esta Campanha será gerenciada pela Agência contratada pela **CITROËN** para sua operacionalização e administração, denominada **GUIA MKT PROMOCIONAL LTDA**.
- 6.3. A **CITROËN** se reserva o direito de efetuar toda e qualquer ação corretiva que entender necessária, que se aplique a atos de terceiros que venham a interferir no bom e fiel funcionamento dos instrumentos desenvolvidos para realização desta Campanha.
- 6.4. A **CITROËN** não se responsabiliza por qualquer falha humana, técnica e/ou de qualquer outra natureza que possa ocorrer durante o processamento das participações.
- 6.5. Ao aderir ao presente Regulamento, os Participantes declaram não possuir quaisquer impedimentos legais, civis, fiscais ou penais que o impeçam de participar, receber e/ou fruir da premiação da presente Campanha
- 6.6. **Fraudes:** Qualquer tentativa de fraude ou manipulação de dados resultará na exclusão imediata do Participante.
- 6.7. **Casos Omissos:** Situações não previstas neste regulamento serão analisadas pela comissão organizadora, sendo estas julgadas e decididas de forma soberana e irrecorrível pela equipe da **CITROËN** responsável por esta Campanha.
- 6.8. **Aceitação do Regulamento:** A participação na Campanha implica na aceitação total e irrestrita deste regulamento.