

محصولات و خدمات شرکت آراد ارتباط پایدار لارین

ماده یک: طرفین قرارداد:

این قرارداد فیما بین شرکت آراد ارتباط پایدار لارین (آراپل) به شماره ثبت ۲۹۱۱۹ به نشانی کرج، بلوار دانش آموز، روبروی پمپ بنزین صفیر، ساختمان اسکان واحد ۸ به نمایندگی آقای امیر دهقان بنادکی که از این پس در این قرارداد شرکت آراپل نامیده می شود از یک سو، و آقای/خانم به شماره شناسنامه، صادره از کد ملی نشانی نشانی منزل نشانی محل کار تلفن و همراه که از این پس در این قرارداد نماینده نامیده می شود از سوی دیگر منعقد می شود.

تعاریف و مفاهیم :

قرارداد : منظور قرارداد حاضر با کلیه پیوست ها و توافقات کتبی بعدی طرفین است.

عاملیت فروش : کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی که در صورت دارا بودن حسن شهرت، قدرت پرداخت مالی و توان بازاریابی و فروش مسئولیت بازاریابی و فروش محصول را در شهر یا منطقه ای خاص پس از عقد قرارداد به عهده می گیرند.

نماینده استانی : کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی که تقاضای شرکت را برای فعالیت در سطح استان پذیرفته و یا خود داوطلبانه متقاضی نمایندگی استانی گردند در صورت دارا بودن حسن شهرت، قدرت پرداخت مالی و قدرت بازاریابی و فروش، پس از عقد قرارداد به عنوان نماینده استانی معرفی می گردند.

مدارک و گزارش ها : منظور متون و مستندات و نظایر آن است که در انجام موضوع قرارداد توسط طرفین تهیه و به طرف مقابل ارائه می گردد.

ماده دو: موضوع قرارداد:

اعطای نمایندگی فروش محصولات و خدمات شرکت در شهرستان به نماینده، طبق مفاد و شرایط مندرج در قرارداد.

هرگاه شرکت تصمیم به فروش کالا دیگری در منطقه بگیرد م شروط به عملکرد مثبت که تشخیص آن با شرکت است نماینده استانی برای فروش آن اولویت خواهد داشت.

کلیه هزینه های بارگیری، حمل و تخلیه کالا به عهده نماینده استانی خواهد بود.

ماده سه: مدت قرارداد:

مدت قرارداد از تاریخ و همزمان با امضاء قرارداد به مدت یکسال تمام می باشد.

ماده چهارم: قیمت محصولات:

قیمت محصولات توسط شرکت مکتوب و به نماینده اعلام می‌شود و نیز در آینده ای نزدیک در سایت شرکت قیمت نهایی محصولات درج خواهد شد که نماینده موظف است طبق قیمت‌های اعلام شده اقدام به فروش محصولات نماید و در صد سهم شرکت هنگام سفارش نماینده اعمال خواهد شد و هرگونه تخلف در تغییر قیمت‌ها باعث فسخ قرارداد از سوی شرکت و پرداخت ضرر و زیان از سوی نماینده می‌گردد.

ماده پنجم: ضمانت نماینده فروش:

آقای/ خانم برای نمایندگی شهرستان جهت ضمانت صفته به شماره
به مبلغ جهت حسن انجام کار در اختیار شرکت قرار می‌دهد.

ماده ششم: گزارش فروش:

نماینده موظف است هر ۱۵ روز یکبار گزارشی از روند فروش محصولات در اختیار شرکت قرار دهد.

ماده هفتم: سفارش محصولات:

نماینده موظف است سفارشات خود را حداقل از یک هفته قبل به شرکت اعلام نماید و تاییدیه آن را دریافت کند.

ماده هشتم: تعهدات نماینده:

نماینده متعهد می‌شود که در مدت زمان فعالیت برای شرکت از انجام هرگونه فعالیتی با شرکت های همکار خودداری نماید.

ماده نهم: سایر شرایط:

نماینده به هیچ وجه حق واگذاری امتیاز نمایندگی خود را چه به شکل جزئی و چه به صورت کلی، تحت هر عنوان بدون موافقت کتبی شرکت به غیر را نخواهد داشت.

ماده دهم: حل اختلاف:

در صورتی که بین طرفین اختلافی بروز نماید و با مذاکرات دوستانه حل و فصل نگردد، به مراجع و محاکم قضایی استان البرز مراجعه خواهد شد.

ماده یازده: فسخ قرارداد:

این قرارداد در مدت یک سال در موارد زیر توسط طرفین بنا به مورد فسخ می‌گردد:

- ۱- در صورتی که نماینده از پرداخت وجوه سفارش خودداری نماید شرکت حق دارد نسبت به فسخ قرارداد اقدام نماید و نماینده بایستی خسارت احتمالی وارده به شرکت را جبران نماید.
- ۲- در صورتی که نماینده عدم تمایل خود به ادامه همکاری را کتباً به شرکت اعلام و این امر مورد موافقت شرکت قرارگیرد.
- ۳- در صورتی که نماینده از هر یک از مواد و شرایط قرارداد تخلف نماید شرکت حق فسخ یکطرفه قرارداد را خواهد داشت.

ماده دوازده: تعهدات نماینده:

۱. کلیه سیاست‌های بازاریابی و فروش محصول در منطقه، پس از تایید شرکت به عهده نماینده استانی است و نماینده استانی موظف است که توسعه فروش کالا را در مناطق تعیین شده محقق سازد.
۲. از سوی دیگر مسئولیت پیگیری و نظارت بر چرخه کامل فروش، بازاریابی، مشاوره فنی، عقد قرارداد، اخذ سفارش، تحویل کالا، نصب صحیح کالا، تسویه حساب و اخذ رضایت نامه کتبی از کارفرما مبنی بر (حسن انجام کار) در استان بر عهده نماینده میباشد.
۳. نماینده متعهد می‌گردد با در نظر گرفتن پارامترهایی چون صداقت و درستکاری، قدرت بازاریابی مناسب، توانایی مالی، توان مدیریت و اجرا نسبت به جذب عاملیت‌های فروش در استان اقدام نماید و یک نسخه از قرارداد اعطای عاملیت را به دفتر مرکزی شرکت ارسال نماید.
۴. نماینده متعهد می‌گردد از عرضه کالا در خارج از محدوده نمایندگی مشخص شده در قرارداد خودداری نماید (مگر با توافق با نماینده استان مربوطه و شرکت).
۵. بجز در مواردی که شرکت تایید نموده باشد، نماینده استانی مجاز نیست که از طرف شرکت قرارداد منعقد و یا اینکه به هر نحوی شرکت را در قبال اشخاص ثالث متعهد نماید. در غیر اینصورت مسئولیت عدم رعایت این بند متوجه نماینده خواهد بود. نماینده صرفاً "سفارشات" از مشتریان را برای شرکت اخذ می‌نماید که شرکت آن را تایید نماید.
۶. اطلاعات عاملیت فروش باید در پایان هر ماه از سوی نماینده به شرکت اعلام گردد. این اطلاعات شامل نام عامل، آدرس، تلفن، میزان فروش، میزان اخذ سفارش، نحوه پرداخت، نام و مشخصات مشتری، خریدار از عامل فروش می‌باشد.
۷. نماینده باید در مذاکره با مشتریان، کالاها را دقیقاً طبق مفاد و شرایط مندرج در قرارداد معرفی نماید. عدم معرفی صحیح و ضرر و زیان‌های ناشی از آن بر عهده نماینده می‌باشد.
۸. نماینده متعهد می‌گردد ۵۰٪ پنجاه درصد از مبلغ هر سفارش قطعی را حداکثر طی ۴۸ ساعت از تاریخ پذیرش سفارش به حساب شرکت واریز و باقیمانده مبلغ هر فاکتور را حداکثر تا یکروز پس از ارسال بار واریز نموده و فیش واریزی را به شرکت فاکس نماید.
۹. نماینده موظف است پیش از عقد قرارداد با عاملین خود و یا هر شخص حقیقی و حقوقی، پیش نویس قرارداد را به شرکت ارسال نماید و پس از تایید شرکت رونوشت نهایی را نیز به شرکت گسیل دارد.
۱۰. نماینده نباید بدون داشتن مجوز کتبی شرکت در تمام مدت قرارداد، اقدام به توزیع و یا قبول نمایندگی کالاهایی بنماید که کالا موضوع قرارداد رقابت داشته باشد.
۱۱. نماینده متعهد به کمال همکاری در انجام بازدید کارشناسان فنی و فروش شرکت از امکانات و همچنین پروژه‌های در حال انجام استان می‌باشد.

۱۲. پیگیری مبادرات دفتر مرکزی با ارگان ها و سازمان های شهرستان به نمایندگی از شرکت

ماده سیزده : تعهدات شرکت :

۱. شرکت خود را موظف به معرفی مناسب محصول با استفاده از روش های گوناگون تبلیغاتی و بازاریابی میداند.
۲. بازاریابی و فروش در حوزه فعالیت نماینده تنها از طریق خود نماینده و یا عاملین زیر مجموعه نماینده صورت می پذیرد.
۳. شرکت باید ظرف ۴۸ ساعت نماینده را از رد یا قبول سفارشات ارائه شده مطلع نماید مگر در موارد خاصی که از مقررات معمولی فروش تبعیت ننماید یا اینکه نیاز به تحقیق خاص به تشخیص شرکت را داشته باشد.
۴. برگزاری جلسات آموزشی و سمینارات دوره ای جهت ارتقا سطح علمی و عملی نمایندگان فروش
۵. شرکت خود را موظف می داند ضمن پذیرش قطعاتی که دارای مشکل فنی باشند ، در اسرع وقت نسبت به رفع مشکل و یا تعویض آن اقدام نماید.
۶. شرکت خود را موظف به آموزش حداکثر یک گروه ۲ نفره که از سوی نماینده معرفی میگردد می داند ، البته هزینه ایاب و ذهاب و اقامت مدرس بعهدہ نماینده خواهد بود.
۷. تاکید بسیار بر جلب رضایت نمایندگان و انجام خواسته های بحق آن ها
۸. پاسخگویی صادقانه ، وقت شناسی ، تعهد و دقت در ارائه خدمات مطلوب و صریح توأم با احترام به نمایندگان
۹. رایه و مشاوره و راه حل های متفاوت جهت ارتقا سطح عملکرد نمایندگان و عاملان فروش
۱۰. پیگیری انطباق رفتار مدیران ارشد با تعهدات و منشور رفتاری

ماده چهارده تمدید قرارداد:

از پایان مدت قرارداد و در صورت تحقق کف فروش از سوی نماینده و عملکرد مثبت نماینده که شرکت آنرا تعیین می کند ، قرارداد به مدت یکسال تمدید میگردد در صورت عدم رضایت از نماینده ، نماینده حق هیچگونه اعتراض ، ادعا ، عذر و بهانه نداشته و به کار خود پایان دهد و هر گونه ادعا از طرف ایشان به هر مرجع و مقام ، باطل و بال اثر تلقی گردیده و غیر قابل تعقیب است.

این قرارداد در چهارده ماده و در چهار صفحه و در دو نسخه تنظیم گردیده که هر دو در حکم واحد است که پس از امضاء کلیه صفحات آن توسط طرفین لازم الاجرا می باشد.

امضای نماینده :

امضای شرکت:

