Положение об агентах компании ООО «ТОТЕК»

от 31.03.2019 года. Г.МОСКВА

С целью увеличения объемов сбыта продукции, производимой под торговой маркой ТОТЕК, Компания ООО «ТОТЕК» формирует собственную сеть Агентов (Далее Агент Компании – АК). (АК – физические или юридические лица), которые являются, по сути,  [внештатными сотрудниками](http://pandia.ru/text/category/vneshtatnij_rabotnik/) Компании. По желанию АК, с ними могут заключаться трудовые соглашения (договора с ЮЛ) с выдачей соответствующей Доверенности и (или) Удостоверения.   АК действует от имени Компании, но за свой счет и не совершает самостоятельных сделок (то есть не покупает у Компании продукцию ТОТЕК и, соответственно, – не продает её клиентам от себя). Он только привлекает клиентов и «передает» их для работы своему персональному куратору (менеджеру Отдела Продаж) – в этом его принципиальное отличие от Дистрибьюторов, Дилеров, Оптовиков Компании ТОТЕК.   Основная задача АК – увеличение объемов продаж продукции ТОТЕК – путем применения ряда маркетинговых мероприятий с целью доведения информации о Торговой Марке (далее ТМ) «ТОТЕК» и стимулирования потенциальных покупателей к приобретению  продукции произведённой под  ТМ «ТОТЕК». С данной целью АК вправе применять любые незапрещенные Законом формы и методы маркетинга и рекламы, не наносящие вред экономическим интересам и репутации Компании ТОТЕК. АК не ограничен в продвижении продукции ТОТЕК географическими, отраслевыми, ассортиментными и ценовыми факторами. Все параметры продвижения продукции ТОТЕК - АК выбирает и применяет самостоятельно. Каждому АК присваивается персональный номер (ПНАК), который он может (но не обязан) указывать в любых рекламных материалах и доводить любыми способами до клиентов. ПНАК является самым важным условием идентификации АК при осуществлении реальных покупок привлеченных им клиентов. Если клиент ссылается на определенный ПНАК – то, первая покупка данного Клиента зачисляется в актив данного АК для формирования его вознаграждения по итогам покупок этого Клиента. Дальнейшие покупки этого Клиента автоматически соотносятся к данному АК.

Для выполнения своей основной задачи АК получают полную и достоверную информацию об ассортименте продукции Компании, ценах, скидках, акциях, условиях отгрузки и оплаты и другую необходимую для работы информацию. АК также получает в необходимых количествах рекламные материалы Компании – [буклеты](http://www.pandia.ru/text/category/buklet/), прайсы и т. д., на которые может наносить свой ПНАК с целью дальнейшей идентификации клиентов, как привлеченных этим АК. АК получает от Компании организационную, рекламную, информационную, правовую, консультационную, техническую и иную помощь в разумных рамках целесообразности и с учётом возможностей Компании. АК также может получать на бесплатной основе или по специальной цене пробники продукции ТОТЕК в соответствии с правилами Компании. АК имеют право получать бесплатно пробники и в дальнейшем если по правилам Компании он предоставил отчет об использовании ранее выданных пробников. Отчёт делается как в произвольной форме, так и по специальной форме. Такой отчет также будет являться основанием для «приписки» будущих клиентов в списки АК (только в случае их подтверждения и согласия) к привлеченным этим АК.   Каждый АК имеет персонального куратора из числа штатных менеджеров ООО «ТОТЕК», который ведет по нему и по всем его клиентам полный учет по всем выданным пробникам, покупкам, скидкам, бонусам, вознаграждениям и т. д.   Персональный куратор АК «ведет» всех клиентов АК – организовывает с ними заключение договоров, выписку счетов, отгрузку продукции, выписку всех сопроводительных документов, ведение балансов, выдачу Товарных Кредитов (в рамках своих полномочий), работу с рекламациями и т. д.   В обязанности АК входит «курирование» своих клиентов – поддержание с ними дружественных отношений, разрешение конфликтных ситуаций, стимулирование к увеличению покупок и. д. В случае самоустранения АК от этих обязанностей – данный клиент переводится в статус прямых клиентов Компании и его покупки не участвуют в формировании вознаграждения АК. Данное решение может принять Директор компании ООО «ТОТЕК» по представлению начальника ОП и при наличии веских оснований для этого. При возобновлении АК работы по «курированию» данного клиента – он возвращается в статус клиента данного АК в таком же порядке, как и лишился этого статуса. Если клиент не подтверждает ПНАК при покупке продукции ТОТЕК – такой клиент считается прямым покупателем Компании и его объемы покупок не влияют на формирование вознаграждения АК (в случае, если АК претендует на признание данного Клиента привлеченным с его помощью). То есть, односторонняя претензия АК на признание клиента «своим» не удовлетворяется без подтверждения этого самим клиентом. Размер вознаграждения АК определяется приказом Директора Компании ООО «ТОТЕК» действующий приказ на сей счет является неотъемлемой частью настоящего Положения. Для формирования вознаграждения по итогам отчетного месяца, Агент подает отчет до 15-го числа следующего месяца. В случае, если такой отчет не подан, Компания формирует и выплачивает вознаграждение Агенту самостоятельно по своему собственному учету – до 30 числа месяца, следующего после отчетного. Претензии Агента при неподаче отчета на величину вознаграждения не рассматриваются. Привлекать к сотрудничеству с Компанией партнеров в качестве АК, ТПК (торговых представителей компании) или клиентов на платной основе могут только зарегистрированные АК (внесенные в Реестр и получившие ПНАК). Если привлекать на платной основе партнеров желают дилеры компании или клиенты Компании, они должны сначала сами зарегистрироваться в качестве АК.  Без регистрации в Реестре АК и получения ПНАК  это можно делать только на бесплатной основе. Агенты Компании, привлеченные другими АК имеют точно такие же права и обязанности, как и привлекшие их АК – при условии их регистрации, как АК и получения ПНАК. АК может переводить «своих» клиентов на обслуживание другим АК при наличии согласия на это клиента и начальника ОП. Все права и обязанности по этому клиенту переходят также к новому АК, который будет «вести» этого клиента.   АК может одновременно являться Дилером Компании ТОТЕК  (в этом случае он не может быть ТПК) в соответствии со статусом ДК по  правилам Компании. Учет всех операций ДК и АК в одном лице происходит в соответствии с положениями о ДК и АК и другими правилами Компании независимо друг от друга. При этом должна быть сразу четкая идентификация «[ведомственной](http://www.pandia.ru/text/category/vedomstvo/)» принадлежности операции (или совершенной с помощью АК или совершенной через  ДК) – основной признак для идентификации операции -  если с помощью АК – Компания работает напрямую с клиентом, если через ДК – Компания не знает клиента ДК  и  работает только с ДК. АК может одновременно являться ТПК  (в этом случае он не может быть ДК)  в соответствии со статусом ТПК по  правилам Компании. Учет всех операций ТПК и АК в одном лице происходит в соответствии с положениями о ТПК и АК и другими правилами Компании независимо друг от друга. При этом должна быть сразу четкая идентификация «[ведомственной](http://www.pandia.ru/text/category/vedomstvo/)» принадлежности операции. АК не может получать вознаграждение от привлечения и работы в качестве ДК или клиента «самого себя». АК (если он одновременно является и ДК) имеет право переводить  «своих» клиентов на обслуживание к себе как Дилеру Компании – при согласии на это данного клиента и Директора Компании ООО»ТОТЕК». Такой перевод не распространяется на уже совершенные операции и действует только при перерегистрации «подведомственности» клиента от АК к ДК в одном лице с проводкой данного изменения в соответствующих реестрах, а также при условии, что у данного клиента нет задолженности перед Компанией по текущим расчетам. Если клиент ходатайствует перед Компанией о смене своего АК на другого АК (или на перевод на прямое обслуживание к менеджеру ОП) по каким-либо причинам – данное ходатайство может быть удовлетворено по решению Директора Компании ООО «ТОТЕК» с извещением об этом АК, курирующего этого клиента. Все вопросы по работе АК, не отраженные в данном Положении решает начальник ОП в рамках своих полномочий или его вышестоящий руководитель в полном объеме.

По сотрудничеству и/или возникающим вопросам, просьба направлять электронные письма на адрес HR@totek.su