

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1 **Заказчик** поручает, а **Исполнитель** принимает на себя обязательства по поручению **Заказчика** оказывать услуги по реализации товара на закрепленном за руководителем сегменте международного рынка и иные услуги, необходимые Заказчику, которые он обязуется принимать и оплачивать в порядке и размерах, установленных в настоящем договоре.

Моментом реализации товара по настоящему договору для признания выручки считается последний день оказания услуг третьему лицу (клиенту).

Моментом признания расходов (вознаграждение) по настоящему договору считается дата подписания **Заказчиком** акта выполненных работ.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. ЗАКАЗЧИК обязуется:

2.1.1. своевременно предоставлять **Исполнителю** описания реализуемых им товаров, стоимость и условия их приобретения.

2.1.2. обеспечивать **Исполнителя** всеми необходимыми информационными рекламными материалами, бланками, формулярами и другими необходимыми для выполнения обязанностей по настоящему договору документами установленной формы.

2.1.3. предоставить личный кабинет на электронном ресурсе www.reuplaisir.com в системе RPersonal.

2.2. ИСПОЛНИТЕЛЬ обязуется:

2.2.1. предоставлять третьим лицам (клиентам) в полном объеме, полученном от **Заказчика**, необходимую и достоверную информацию о товарах **Заказчика**, условиях их приобретения; довести до сведения третьих лиц (клиентов) всю требуемую законодательствами стран участников договора и Международными договорами информацию о товаре; ознакомить клиентов с правилами прохождения грузов пограничных и таможенных служб.

2.2.2. заключать с третьими лицами договора на реализацию товаров **Заказчика** в соответствии с требованиями законодательств стран участников договора и Международных договоров, настоящего Договора;

2.2.3. принимать от третьих лиц денежные средства в оплату услуг **Заказчика** через банки партнеры, а так же посредством электронных ресурсов;

2.2.4. предоставить **Заказчику** в срок до 15 числа месяца следующего за отчетным отчет о выполненной работе **Исполнителя**;

2.2.5. подавать **Заказчику** заявки на требуемые товары. Заявки, переданные по факсу и электронной почте, имеют юридическую силу;

2.2.6. принимать предложения, замечания и рекламации клиентов в отношении товара и оперативно доводить их до **Заказчика**. Информировать клиентов о следующем порядке рассмотрения и удовлетворения претензий: При возникновении претензий к качеству товара клиент должен обратиться с письменным заявлением к представителю принимающей фирмы. Если причина, вызвавшая претензию, не была устранена в дистанционном формате, клиент в срок не позднее 5 дней с момента реализации товара должен письменно обратиться к Исполнителю. Претензии принимаются только с резолюцией принимающей стороны и невозможности удовлетворения претензий на месте. В течении 5 дней после обращения клиента Исполнитель обязан передать всю имеющуюся информацию по факту **Заказчику** для рассмотрения и вынесения решения.

2.2.7. своевременно информировать **Заказчика** о всех существенных изменениях, влияющих на осуществляемые сделки.

2.2.8 в своей деятельности действует согласно должностной инструкции **RP1810 (Приложение 2)**

2.3. ЗАКАЗЧИК имеет право:

2.3.1. **Заказчик** оставляет за собой право вносить изменения в ход реализации продукта, не меняя качества и количества предлагаемого продукта;

2.4. ИСПОЛНИТЕЛЬ имеет право:

2.4.1. производить исполнение настоящего договора лично или с привлечением других лиц или организация в качестве **Агентов**, и заключать с ними *Агентские Договора или Соглашения* во исполнение настоящего Договора без дополнительного согласования с **Заказчиком**..

2.5. **СТОРОНЫ** пришли к соглашению по следующим вопросам исполнения договора, которые обязуются исполнять в рамках своей компетенции:

2.5.1. Все изменения условий реализации продукта стороны обязаны согласовывать друг с другом по электронной почте. Изменения, согласованные не позднее, чем на 15 дней (включительно) до начала реализации продукта, не влекут за собой штрафных санкций.

3. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Вознаграждение согласно реализации продукта указывается в приложении №1 к настоящему договору.

3.2.1 **Исполнитель** перечисляет на счет **Заказчика** в течение 3 (трех) банковских дней сумму денежных средств, полученную от третьих лиц, равную стоимости реализации продукта.

3.2.2 В случае работы агентской сети **Исполнителя**, агенты перечисляют сумму средств равную реализации продукта на счет **Заказчика** в течение 3 (трех) банковских дней.

3.3. Форма оплаты – безналичный расчет, расходы, связанные с проведением банковских операций, а также налогом и отчислениями на заработную плату несет **Исполнитель**.

3.4 Начисление вознаграждения по данному договору, а так же по договорам заключенным **Исполнителя** с агентами, производит **Заказчик**, по результатам отчета **Исполнителя**.

3.5. Валютой платежа и валютой договора является евро. В случаях, установленных законодательством, валюта может быть изменена, но будет эквивалентна курсу евро.

3.6 Сумма Договора определяется как сумма платежей, произведенных согласно п. 3.1. настоящего Договора в течение срока его действия.

3.7. В случае отказа клиента Исполнителя от заказанного Заказчиком продукта, возврат стоимости продукта не производится, о чем Исполнитель извещает своего клиента при заключении договора реализации продукта.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН, САНКЦИИ И РЕКЛАМАЦИИ

4.1. **Стороны** обязуются реализовать продукт надлежащего качества. За невыполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующими законодательствами стран участников договора, Международными правовыми актами и условиями настоящего Договора.

4.2. В случае неиспользования заказанного продукта по вине клиента (опоздание, необоснованный отказ и пр.) стоимость оплаченного продукта не возвращается.

4.3. **Заказчик** не несет ответственности: за невозможность реализации продукта в силу действий таможенных, консульских и пограничных законодательств; в случае отказа официальных органов и зарубежных стран; за несоответствие реализованного продукта субъективным ожиданиям клиента; за действия и решения **Исполнителя** и его клиента, предпринятые ими самостоятельно во время реализации продукта; при нарушении клиентом **Исполнителя** правил и нормативных актов в ходе реализации услуги.

4.4. Если иное не установлено законом или настоящим Договором, **Стороны** не несут ответственность за ущерб, возникший по вине транспортных организаций, участвующих в реализации товара. Однако стороны обязуются содействовать друг другу в установлении фактического виновника до окончательного решения вопроса.

4.5. Исполнитель несет ответственность перед Заказчиком за:

- реализации продукта, соблюдая все нормы установленные законодательствами стран участников договора и Международными правовыми актами.

- предоставление клиенту необходимой и достоверной информации о реализовываемому продукту, обеспечивающей последним возможность выбора продукта в соответствии с их потребностью.

4.6. За несвоевременную оплату заказанного продукта **Исполнитель** оплачивает **Заказчику** пеню в размере 0.1 % от неоплаченной в срок суммы за каждый день просрочки.

5. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

5.1. Форс-мажорными обстоятельствами считаются обстоятельства, возникшие после заключения настоящего Договора в результате событий чрезвычайного характера, которые стороны не могли не предвидеть, не предотвратить разумными мерами: обстоятельства непреодолимой силы, неконтролируемые, непредсказуемые, такие как, землетрясения, наводнения, пожары, и другие стихийные бедствия, военные действия, террористические акты, забастовки, обстоятельства техногенного характера и т.д., а также приостановления операций по корреспондентским счетам обслуживающего банка, принятие органами власти общеобязательных нормативных актов, в результате которых не могут быть выполнены обязательства, вытекающие из настоящего договора.

5.2. Форс-мажорные обстоятельства освобождают сторону, у которой они возникли, от ответственности за невыполнение этих обязательств без компенсации ущерба, причиненного другой стороне при условии выполнения п. 5.5. настоящего договора.

5.3. Вопросы, связанные с оплатой дополнительных услуг, предоставленных принимающей стороной из-за форс-мажорных обстоятельств, а также удорожания услуг по этим обстоятельствам, решаются клиентом с принимающей стороной самостоятельно. **Заказчик** и **Исполнитель** оказывают клиенту посильное содействие в решении данного вопроса. **Заказчик** принимает меры к урегулированию данного вопроса в своих договорах с Принимающими Фирмами (Перевозчиками).

5.4. Стоимость продукта, неиспользованного из-за форс-мажорных обстоятельств, возвращается **Исполнителю**, если такой продукт был оплачен, либо не включается в счет для оплаты.

5.5. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему договору из-за форс-мажорных обстоятельств, обязана сообщить другой стороне о наступлении таких обстоятельств в письменном виде не позднее трех дней с момента их наступления. Невыполнение или несвоевременное выполнение данной

обязанности лишает сторону права ссылаться на указанные обстоятельства и не освобождает ее от исполнения Договора.

6. ПЕРЕДАЧА ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ.

6.1. Действие настоящего договора распространяется на все организации, привлеченные сторонами для выполнения условий настоящего договора. Стороны несут ответственность за несоблюдением ими положений настоящего Договора.

7. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ И РАЗНОГЛАСИЙ

7.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, будут по возможности разрешаться путем переговоров между участниками настоящего договора. В случае, если стороны не придут к соглашению, дело подлежит рассмотрению в органах Хозяйственного суда по месту расположения ответчика.

7.2. Во всем, что не урегулировано настоящим Договором, стороны руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь и Международными правовыми актами.

8. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА, ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ

8.1. Настоящий договор вступает в силу с момента прохождения регистрации на электронном ресурсе: www.kupertinohr.clan.su, по средством точной ссылки, которая указывается в письме руководителем подразделения Reuplaisir, по средством следующего электронного адреса: kupertinohr@gmail.com.

8.2. Стороны сохраняют за собой право досрочно расторгнуть настоящий договор по причине виновного невыполнения условий настоящего Договора другой стороной.

8.3. Сторона, проявившая инициативу, обязана за два месяца до предполагаемой даты расторжения договора направить другой стороне мотивированное письменное уведомление с указанием причин, вызвавших такое решение, причем другая сторона должна письменно подтвердить получение уведомления в 10-дневный срок после получения.

8.4. Настоящий договор считается продленным на следующий календарный год, если ни одна из сторон не заявила о его прекращении.

8.5. Любые изменения и дополнения к настоящему договору считаются действительными только в письменной форме и за подписями обеих сторон и оформляются Приложениями к нему. Документы, переданные по факсу или электронной почте имеют юридическую силу с момента их подписания обеими сторонами.

8.8. Стороны признают юридическую силу настоящего договора и приложений к нему согласием с данным договором при регистрации на электронном ресурсе: www.kupertinohr.clan.su.

Приложение № 1

1. Стороны пришли к соглашению, что вознаграждение за оказываемые услуги по настоящему договору составляет:

	Наименование услуг	Вознаграждение за выполненную работу
1.1	Заключение договоров с клиентами на реализацию на сумму реализованной продукции равную не менее 250 000 евро в месячный период. (при условии общей суммы ваших контрактов ниже 250 000 евро вы теряете 300 евро за каждые 50 000, которые являются дробной частью от общей суммы 250 000 евро)	1500 евро
2.	За каждые 50 000 евро сверх нормы 250 000	300 евро

2. Настоящее приложение вступает в силу с момента прохождения регистрации на электронном ресурсе:
www.kupertinohr.clan.su.

LTD “Kupertino”
Reuplaisir
Должностная инструкция RP1810

1. Общие положения

- 1.1. Настоящая должностная инструкция определяет функциональные обязанности, права и ответственность менеджера по продажам.
- 1.2. Менеджер по продажам является непосредственным участником организации и полноценной реализации продукта клиентам.
- 1.3. Подчиняется непосредственно руководителю подразделения Reuplaisir.
- 1.4 В работе менеджер по продажам руководствуется: законодательной базой стран участников деятельности, приказами и распоряжениями руководителя сферы, настоящей должностной инструкцией.
- 1.5 Умения и навыки: способность к анализу, планированию и управлению. Построение системы реализации продукта. Проектирование и организация информационных потоков в системе реализации продукта.

2. Цели и задачи

- 2.1. Целью работы менеджера по продажам является реализация продукта компании в целом и для клиентов в частности.
- 2.2. Основными задачами менеджера по продажам являются:
- участие в организации бесперебойности и продуктивности ежедневной работы
 - оценка и анализ издержек, связанных с исполнением реализации продукта
 - оценка и анализ затрат рабочего времени на выполнение операций
 - выработка предложений по оптимизации реализации продукта
 - совершенствование, разработка и внедрение новых систем, направленных на повышение эффективности работы.
 - контроль наличия продукта у клиентов
- 2.3. Анализ, планирование, организация и управление (включая организацию контроля за исполнением) реализации продукта.

3. Функциональные обязанности

- 3.1. Проектирование и разработка систем реализации продукта.
- 3.2. Контролирование правильности и своевременности исполнения поставленных задач партнерами.
- 3.3. Координация внутренних и внешних связей компании.
- 3.4. Анализ затрат издержек на реализацию продукта.
- 3.5. Анализ баланса стоимости и эффективности реализации продукта предприятия.
- 3.6. Координация и направление финансовых потоков, связанных с реализацией продукта.
- 3.7. Координация документооборота реализации продукта.
- 3.8. Согласование взаимодействия с партнерами.
- 3.9 Контроль за вводом новых законодательных актов в сфере своей деятельности.

4. Права.

Менеджер по продажам имеет право:

- 4.1. Выступать представителем от имени Reuplaisir в других организациях и учреждениях по вопросам, относящимся к его компетенции.
- 4.2. Подавать предложения по совершенствованию своей работы.

5. Ответственность.

Менеджер по продажам несет ответственность за:

- 5.1. Результаты и эффективность производственной деятельности предприятия.

5.2. Невыполнение своих функциональных обязанностей и обязанностей, партнерских компаний с которыми он взаимодействует.

5.3. Недостоверную информацию о состоянии выполнения производственных задач партнерами.

5.4. Невыполнение распоряжений и поручений непосредственного руководителя.

5.5. Непринятие мер по пресечению выявленных нарушений правил техники безопасности, противопожарных и других правил, создающих угрозу нормальной (безопасной) деятельности предприятия.

5.6 Репутацию компании в регионе своей деятельности.