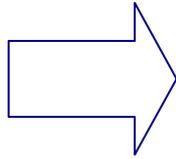


Mondovì, 01 Aprile 2010

**Spett.le XXXXXXXXXXXXX**  
**tel. XXXXXXXXXXXXXXX**  
**fax XXXXXXXXXXXXXXX**

*alla C.A.:* XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

**Oggetto: Contratto di collaborazione  
commerciale**



**OBIETTIVO:**

PROMOZIONE E SVILUPPO DELLE VENDITE DELLA SOCIETA' RAPPRESENTATA PER TUTTO IL MERCATO ESTERO.

## **PROGRAMMA DI LAVORO**

### **RICERCA CONTATTI**

Creazione di un data-base contatti attraverso

- analisi e selezione contatti C.S. consulting (clienti diretti, distributori etc....).
- ricerca mirata nelle principali banche dati internazionali.
- richiesta nominativi presso associazioni di categoria.
- ricerca su data base forniti da azienda rappresentata

### **ATTIVAZIONE E FOLLOW-UP POTENZIALI CONTATTI**

I contatti individuati saranno attivati attraverso il seguente programma:

- Attivazione dei potenziali contatti attraverso invio di e-mail o fax e richiamo telefonico
- Gestione del contatto a buon fine: qualora il contatto realizzato si manifestasse positivo C.S. Consulting si occuperà della gestione ordinaria e commerciale del partner (organizzazione incontri, assistenza logistica, gestione amministrativa, ecc.)
- Per quanto concerne l'aspetto tecnico, "azienda rappresentata" dovrà dare adeguato supporto in termini di affiancamento e/o visite dirette al partner.

## **APPROFONDIMENTI**

- La C.S. Consulting è disponibile a effettuare, quando necessario, training in azienda per approfondimenti tecnici e commerciali conoscere meglio la gamma prodotti e tutti gli aspetti al fine di promuovere la commercializzazione dei prodotti.
- Il progetto proposto verrà monitorato attraverso la redazione di report periodici ed eventuali incontri in azienda.
- C.S. è disponibile a presenziare a fiere internazionali nelle quali "azienda rappresentata" e/o i propri partners esporranno i propri prodotti.
- Eventuali potenziali contatti derivanti da partecipazioni a fiere di settore, da mailing mirati, da visibilità su internet o da qualsiasi altra fonte dovranno essere inoltrati alla C.S.consulting per una corretta gestione commerciale e promozionale.
- C.S.consulting agirà come area manager export di azienda rappresentata, e, pertanto, tutti i contatti pervenuti ad azienda rappresentata saranno inoltrati per la gestione a C.S.consulting.
- La gestione dei flussi operativi a Cliente acquisito verrà così articolata:
  - Ordinativi e richieste tecnico/commerciali: Cliente > C.S. > azienda rappr. Conferma, termini di consegna, risposte a quesiti tecnico/commerciali: azienda rappr. > C.S. > Cliente.
  - Quesiti tecnici urgenti: verrà indicato un riferimento telefonico diretto da cliente ad azienda rappresentata

## **RIEPILOGO COSTI**

### **COMMISSIONI:**

le commissioni sulla vendita saranno calcolate sull'importo delle fatture emesse relativamente al prodotto finito escluso importi accessori e corrisposte su base bimestrale con pagamento a 30 gg. data fattura, nelle seguenti misure:

- per prodotti standard: x%
- per grandi progetti: x% per importo fatturato < xxxxxxxx €,  
x% per importo > xxxxxxxxxxxx €.

Sarà facoltà delle parti concordare un valore diverso delle suddette commissioni nel caso in cui le condizioni del mercato lo permettano.

### **Spese di trasferta:**

Non saranno riconosciuti costi di trasferta relativi a visite ai clienti o a fiere di settore.

Per partecipazione diretta di azienda rappresentata a fiere/mostre con il marchio azienda rappresentata, nelle quali è richiesta la presenza di C.S. Consulting, saranno riconosciuti i costi relativi a viaggio, soggiorno e pernottamento. Tali spese saranno rimborsate previa presentazione di regolare fattura.

### **DURATA:**

Il suddetto contratto è valido dal 01/04/2010 al 31/03/2011 e potrà essere rinnovato previo accordo scritto tra le parti entro due mesi dalla sua scadenza naturale.

### **Per Accettazione**

**Azienda rappresentata**

**C.S. Consulting s.a.s.**