Werden Sie

SolteQ-Solardach-Verkäufer

Verdienen Sie 1.000, 2.000 Euro oder auch 3.000 Euro pro verkauftem Dach.

Bewerben Sie sich einfach unter job@solteq.eu, senden Sie uns den unterzeichneten Vorvertrag (nachfolgende Seiten) und lassen Sie sich das Händlerpaket zukommen.

Kooperations-Vorvertrag - Selbstständige Handelsvertretung für SolteQ-Solardächer

1. Der Handelsvertreter bewirbt sich für die Vertretung der Firma SolteQ Solardach GmbH im vorgegebenen Bezirk als freier Handelsvertreter. Es erfolgt keine Festanstellung. Es besteht keine Alleinvertretung.
Es besteht keine Verkaufs-Mindestmenge, kein Gebietsschutz, es besteht Kundenschutz.
Der Handelsvertreter ist allein für seinen Umsatz, Erfolg und Misserfolg verantwortlich.

2. Vergütung / Provisionssatz:
Regelauftragsvolumen liegen zwischen 50.ooo und 150.ooo Euro. Auch 250.ooo oder mehr kommen vor.
Der Verkäufer startet als Junior-Verkäufer. Nach 50 verkauften SolteQ-Solardächern kann ein Aufstieg zum Senior-Verkäufer beantragt werden. Die möglichen Provisionen liegen wie folgt:

Provisionsmodell SolteQ-Solardächer				
für Handelsvertreter oder jeden, der ein SolteQ-Solardach verkaufen möchte.				
Auftragsvolumen /BR. (B2C) bis	Vermittlungsprovision Trainee-Verkäufer	Vermittlungsprovision Junior-Verkäufer	Vermittlungsprovision Senior-Verkäufer	Vermittlungsprovision Expert-Verkäufer
	<10 Dächer pro Monat *)	<25 Dächer pro Monat *)	<50 Dächer pro Monat *)	ab 50 Dächer pro Monat *)
20.000	300	400	500	600
40.000	600	800	1.000	1.200
60.000	900	1.200	1.500	1.800
80.000	1.200	1.600	2.000	2.400
100.000	1.500	2.000	2.500	3.000
120.000	1.800	2.400	3.000	3.600
140.000	2.100	2.800	3.500	4.200
160.000	2.400	3.200	4.000	4.800
180.000	2.700	3.600	4.500	5.400
200.000	3.000	4.000	5.000	6.000
220.000	3.300	4.400	5.500	6.600
240.000	3.600	4.800	6.000	7.200
260.000	3.900	5.200	6.500	7.800
280.000	4.200	5.600	7.000	8.400
300.000	4.500	6.000	7.500	9.000
320.000	4.800	6.400	8.000	9.600
340.000	5.100	6.800	8.500	10.200
360.000	5.400	7.200	9.000	10.800
380.000	5.700	7.600	9.500	11.400
400.000	6.000	8.000	10.000	12.000
420.000	6.300	8.400	10.500	12.600
440.000	6.600	8.800	11.000	13.200
460.000	6.900	9.200	11.500	13.800
480.000	7.200	9.600	12.000	14.400
500.000	7.500	10.000	12.500	15.000
*) Relevant ist die Menge der Dächer zur Einteilung in die Verkäufer-Klasse, die monatlich neu ermittelt wird.				
Die jeweilige Provision errechnet sich nach den jeweiligen Auftragsvolumen.				

★★★

Bei Aktionsangeboten ist das Unternehmen berechtigt, die Provisionen an die tatsächlichen Margen anzupassen.

3. Der Handelsvertreter trägt seine Werbe- und sonstigen Kosten selbst und hat keinen Anspruch auf Erstattung seiner Werbekosten, der Porto-, Fernsprech-, Telefax-, und Telegramkosten, den Verkehr mit den vertretenen Unternehmen und durch die Weiterleitung von Post an die Abnehmer entstehen. Außerdem ergibt sich kein Anspruch des Handelsvertreters auf Erstattung von Fahrt- und Spritkosten und Kosten für die Einrichtung eines Büros und Bekleidungskosten.

4. Es besteht Kundenschutz. Der VP hat Anspruch auf alle von ihm eigenständig akquirierten Kunden. Ein Kunde gilt als geschützt, wenn eine persönliche Beratung beim Kunden stattgefunden hat und der Kunde an SolteQ gemeldet wurde oder wenn ein Auftrag über den Verkäufer vermittelt wurde. Dies gilt auch für Folgegeschäfte bei fortwährender Betreuung.

5. Grundsatz der Zusammenarbeit:
Wir legen sehr großen Wert auf einen professionellen und gepflegten Auftritt beim Kunden und auf Messen. Dies ist Grundvoraussetzung einer Zusammenarbeit, um beim Kunden entsprechend hohes Ansehen zu erreichen, da es sich bei SolteQ-Produkten um qualitativ hochwertige und hochpreisige Produkte handelt. Korrespondenz, Auftritt, angemessene Kleidung und Kommunikation hat stets kompetent, freundlich und vornehm nach SolteQ Vertriebsleitfaden und SolteQ-Unternehmenskodex zu erfolgen.

Mitwirkung bei Messen
Es steht jedem frei, bei Messen auf dem SolteQ-Messestand mitzuwirken.
Um Ihre Tätigkeiten zu unterstützen, können Sie Vorschläge für regionale Messen im Baubereich einreichen. Nach Prüfung und Genehmigung führen wir die Messen für Sie durch, an denen Sie als Standpersonal mitwirken.

6. Der Auftritt erfolgt NICHT als SolteQ-Vertriebsmitarbeiter, sondern als selbstständige Handelsvertretung.

7. Der Handelsvertreter verpflichtet sich hiermit Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens, sowie Vertragsinhalte, Abläufe und alle im Rahmen der Zusammenarbeit bekannt gewordene Dinge zu wahren.
Er hat über alle während der Vertragsdauer erworbene Kenntnisse, Geschäftsvorgänge und interne, insbesondere vertrauliche Angelegenheiten auch nach Vertragsende Stillschweigen zu wahren. Der Handelsvertreter verpflichtet sich, keine negativen Bewertungen im Internet, unter Kollegen oder sonstiger Form zu kommunizieren oder zu veröffentlichen. Auch anonyme Bewertungen können über den rechtlichen Weg sehr einfach aufgedeckt werden. Dieser Punkt gilt auch über das Vertragsverhältnis hinaus. Bei Zuwiderhandlungen wird ein, vom Unternehmen festzulegender Schadensersatzanspruch wg. u.a. Imageschädigung berechnet, der richterlich geprüft wird.

8. Ich versichere, dass ich über eine eingetragene, rechtskräftige Handelsvertretung verfüge. Die Gewerbeanmeldung wird vorgelegt.

Ich möchte SolteQ-Solardächer verkaufen. Lassen Sie mir bitte das Händlerpaket mit Prospekten zukommen.

_____

Ort, Datum Vertriebspartner

_____

Ort, Datum SolteQ Solar GmbH

★★★