

ACCORDO DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE – FORMULA PREMIUM – 13 MESI

Tra

INTERNATIONAL TRADE COMPANY SRL
Via Divisione Nino Nannetti, 106
31029 Vittorio Veneto (TV) – ITALY
P.IVA 02606550032

di seguito denominato “Partner”

di seguito denominato “ITC”

Premesso che:

- “ITC” è una società che offre servizi commerciali e consulenza alle imprese per la promozione, in veste di procacciatore, di prodotti del “Food, Wine & Spirits” verso gli operatori dei mercati internazionali.
- Il “Partner” è un operatore economico che intende avvalersi, con il presente accordo, di “ITC” al fine di ottenere una penetrazione commerciale nei mercati esteri.

le parti convengono e stipulano quanto segue:

1. Nomina a collaboratore commerciale e paesi di competenza – Il “Partner” conferisce ad “ITC”, che accetta, l’incarico di collaboratore commerciale, in veste di procacciatore.

- L’incarico ha ad oggetto la promozione di affari e la conclusione di contratti di vendita dei prodotti e/o servizi commercializzati dal “Partner” nei Paesi, cioè le nazioni, secondo i prezzi e alle condizioni previste nel documento “Tariffario e Provvigioni” il quale, una volta preparato dal “Partner” e condiviso con “ITC”, successivamente alla firma del presente accordo, sarà da considerare parte integrante del presente accordo.
- Il “Partner” trasmetterà ad “ITC” tutte le richieste che gli dovessero direttamente pervenire da clienti potenziali e acquisiti del/dei territorio/i del/dei paese/i di competenza, cosicché tutte le trattative e le offerte saranno gestite esclusivamente da “ITC”.

2. Durata dell’incarico – Il presente accordo ha una durata di **13 (tredici) mesi**. Decorre a partire dalla data della sua sottoscrizione e trascorsi i **13 (tredici) mesi** il presente accordo si interrompe automaticamente senza obbligo delle parti di inviare all’altra ulteriore disdetta scritta. Con l’interruzione dell’accordo restano salvi eventuali diritti spettanti a “ITC” maturati dai rapporti commerciali in precedenza instaurati.

3. Studio dettagliato del business aziendale – “ITC”, prima di dare inizio alla fase commerciale e quindi alle negoziazioni, allo scopo di favorire le vendite e la conclusione di affari, effettuerà uno studio dettagliato del business del “Partner” con un approfondimento minuzioso su:

- Caratteristiche tecniche dei prodotti, servizi e/o progetti ex novo che il “Partner” intende promuovere.
- Metodi abituali di commercializzazione, canali di distribuzione e politiche di vendita del “Partner”.
- Istruzioni sull’utilizzo di marchi e segni distintivi, attività di marketing, etc.

Tale studio e approfondimento ha un costo e l’importo è indicato nell’accordo “Servizio per l’avviamento della collaborazione commerciale” il quale, sottoscritto dalle parti, è parte integrante del presente accordo.

4. Prezzi e condizioni di vendita – Per quanto concerne i prezzi, le condizioni di vendita e le modalità di pagamento ci si richiama al documento “Tariffario e Provvigioni”. Nell’ipotesi in cui i prezzi subissero variazioni nel tempo, queste dovranno essere comunicate a “ITC” con un preavviso scritto di almeno 60 giorni.

5. Richieste di ordini e/o sviluppo d’affari – Tutti gli ordini o le richieste di sviluppo d’affari promosse da “ITC” dovranno essere inviate alla casella di posta elettronica del “Partner” e saranno da ritenere impegnativi per il “Partner” a condizione che siano da lui accettati per iscritto.

6. Provvigioni – Le spese sostenute da “ITC” per le sue ordinarie attività commerciali nel mercato del paese di competenza rimangono esclusivamente a suo carico. Il “Partner” concederà a “ITC” una provvigione, indicata nel documento “Tariffario e Provvigioni”, da calcolare sul valore di ogni singolo prodotto, servizio o affare venduto o concluso nel territorio del paese di competenza. La provvigione dovrà essere pagata a seguito dell’avvenuto incasso dell’ordine o dell’affare promosso da “ITC”, anche se si tratta di singoli acconti e cioè di pagamenti parziali, e previa emissione della fattura proforma da parte di “ITC”.

7. Pagamenti – “ITC” è autorizzato a concedere sconti e potrà ricevere pagamenti per conto del “Partner”, solo

in relazione a specifici affari e previa ed espressa autorizzazione da parte del "Partner".

8. Marchi e segni distintivi – "ITC" è autorizzato ad utilizzare marchi, nome e segni distintivi del "Partner", attenendosi alle istruzioni impartitegli durante lo studio dettagliato del business aziendale di cui al punto 3. Tale diritto cesserà con lo scioglimento del presente contratto.

9. Obblighi di diligenza, fedeltà e segretezza – "ITC" considera strettamente confidenziali e sottoposte a vincolo di segretezza tutte le informazioni commerciali e aziendali di cui verrà a conoscenza nel corso del rapporto di collaborazione e, pertanto, non potrà comunicarle a terzi, neppure dopo la cessazione del rapporto salvo la conoscenza tecnica acquisita, nel frattempo, dai collaboratori di "ITC".

10. Corrispondenza tra le parti – Qualsiasi comunicazione tra le parti limitatamente a chiarimenti o informazioni relative alla natura di questo accordo, dovrà essere inviata tramite PEC.

11. Normativa di riferimento – Il Presente accordo è regolato e dovrà essere interpretato secondo le norme del diritto italiano. Per eventuali controversie che dovessero insorgere, il solo ed esclusivamente competente sarà il Foro di Treviso (Italia).

Vittorio Veneto (TV), ___/___/ 2024

Firma del Partner

Firma di ITC

Il "Partner" dichiara di aver letto e di accettare le seguenti clausole: 1. Paese di competenza; 6. Provvigioni; 7. Pagamenti; 8. Marchi e segni distintivi; 9. Obblighi di diligenza, fedeltà e segretezza; 10. Corrispondenza; 11. Normativa di riferimento.

Firma del Partner

Firma di ITC

Tra

INTERNATIONAL TRADE COMPANY SRL
Via Divisione Nino Nannetti, 106
31029 Vittorio Veneto (TV) – ITALY
P.IVA 02606550032

di seguito denominato “Partner”

di seguito denominato “ITC”

Premesso che:

- A) Il “Partner” è un operatore economico che ha sottoscritto un accordo di collaborazione commerciale con “ITC” al fine di ottenere una penetrazione commerciale nei mercati esteri.
- B) È intenzione di “ITC”, prima di dare inizio alla sua attività commerciale finalizzata a promuovere le vendite e la conclusione di affari per il “Partner”, abbinare uno studio dettagliato del business aziendale del “Partner” indispensabile all’avviamento della collaborazione commerciale stessa.

Il “Partner” conviene e accetta che “ITC” svolga le seguenti attività:

1. Studio dettagliato del business aziendale del partner

È la fase di studio del “Partner” finalizzata a iniziare in modo efficace l’attività commerciale. Trattasi di:

- a) Apprendimento della storia aziendale del “Partner”, della sua organizzazione e degli obiettivi futuri.
- b) Acquisizione delle caratteristiche dei prodotti che il “Partner” intende promuovere nei mercati esteri.
- c) Conoscenza dei metodi abituali di commercializzazione, canali di distribuzione, politiche di vendita, utilizzo di marchi e segni distintivi, attività di marketing, etc. del “Partner”.
- d) Analisi delle informazioni raccolte e sulle prospettive più favorevoli su cui concentrarsi. Ricerca del punto vincente tra domanda e offerta, cioè il giusto prezzo, i migliori canali distributivi, etc.

2. Creazione di strumenti e attività commerciali in lingua inglese

Realizzazione di una “Presentazione commerciale aziendale in lingua inglese finalizzata a promuovere il “Partner” con il giusto messaggio. Verrà descritta l’azienda e i prodotti così da soddisfare le principali richieste di informazioni dei potenziali clienti. Prima della sua divulgazione verrà approvata dal “Partner”.

3. Paesi di competenza. Attività di sviluppo e affinamento commerciale

- a) Verrà svolta un’attività commerciale rivolta ad un elenco di potenziali clienti target scelti tra importatori, distributori e retailers **fino a n. 9 Paesi del mondo**: (indicare Nome Paesi prescelti)

- b) Nell’arco della durata dell’accordo di collaborazione commerciale di cui al punto A) in premessa, verranno inviate con cadenza periodica una serie di comunicazioni commerciali ad un totale di **N. 3.000 potenziali clienti target** che risiedono nei paesi suindicati e la cui suddivisione verrà condivisa tra “ITC” e il “Partner”. Inoltre, verrà svolta, da parte di “ITC” un’attività telefonica mirata a dialogare e ad esplorare l’interesse dei potenziali clienti.
- c) Con i contatti maggiormente interessanti, “ITC” si rende disponibile a organizzare, assieme al “Partner”, delle videoconferenze così da avviare delle negoziazioni. Se il “Partner” lo riterrà utile, potrà inviare dei campioni ai soggetti interessanti così da organizzare poi una degustazione on-line.

3. Operatività e modalità di realizzazione del servizio – Il “Partner”, al fine di permettere la realizzazione delle attività di cui ai punti 1) e 2), indica a “ITC” come scelta principale l’utilizzo del materiale descrittivo dell’azienda e dei suoi prodotti (testi, fotografie, video aziendali, etc.) che verrà inviato dal “Partner” al seguente indirizzo di posta elettronica: customer.care@ike-b2b.com. Il “Partner”, comunque, accetta che “ITC” si avvalga delle informazioni presenti nel suo sito web aziendale oppure in internet, nella sola ipotesi in cui il materiale suindicato non sia stato inviato entro 15 giorni dalla sottoscrizione del presente accordo.

4. Importo per il servizio – Il “Partner”, per le attività di cui ai punti 1) e 2) verserà a “ITC” un importo pari ad **€ 2.500,00 + IVA** tramite bonifico bancario da effettuare presso:

Volksbank – Galleria Tintoretto, 3 – 31029 Vittorio Veneto (TV) – IBAN: IT61R0585662190104571452360

Il pagamento pari ad € 3.050,00 IVA INCLUSA avverrà con la sottoscrizione del presente accordo.

Vittorio Veneto (TV), ___/___/ 2024

Firma del Partner

Firma di ITC
