

Le Parti integrano il contratto di procacciatura sottoscritto con le seguenti pattuizioni:

- 1) Il Sales Manager accede al piano Carriera messo a disposizione per i Manager che intendono avvalersi di Sales Manager Collaboratori per implementare la loro attività. Il Sales Manager potrà quindi:
 - a) Invitare nuovi aspiranti Sales Manager e Segnalatori agli eventi organizzati dalla Società, denominati “Starting Level”, accompagnandoli e assistendoli per tutta la durata dell’evento e lo stesso potranno fare questi ultimi.
 - b) Organizzare e pianificare il lavoro dei propri Sales Manager Collaboratori secondo quanto contenuto nel “Manager’s Guidebook per Recruiter”, “Manager’s Guidebook per Area Manager”, “Manager’s Guidebook per Commercial Manager” e nel “Technical Guidebook (detto anche Manuale operativo per Sales Manager)” disponibili nell’area riservata del sito a tutti i Sales Manager Recruiter. Le Parti danno atto e accettano che tali documenti potranno subire revisioni durante la durata del presente contratto, purché non siano in contrasto con gli articoli del presente contratto. L’insieme di tutti i Sales Manager Collaboratori costituirà la Rete commerciale gestita Sales Manager (si seguito la **Rete**).

- 2) Dal raggiungimento di specifici risultati, la società si impegna a riconoscere al Sales Manager un aumento provvigionale come di seguito descritto:
 - a. Riconoscimento della Qualifica di AREA MANAGER con aumento della provvigione sulle vendite proprie di +3% e provvigione del 3% sulle vendite concluse dai propri Sales Manager Collaboratori, dal raggiungimento dei seguenti 3 obiettivi se raggiunti nell’arco dei 12 mesi dalla firma del contratto di Procacciatura o nel caso previsto al successivo punto 2.c:
 - 2.a.i. Il Sales Manager abbia concluso personalmente vendite per almeno 700.000/00€ (settecentomila/00)
 - 2.a.ii. Il Sales Manager abbia **Attivato almeno 3 Sales Manager Collaboratori** che abbiano effettuato la formazione obbligatoria e sottoscritto contratto di Procacciatura con la Società.

Walls S.r.l.

Sede legale: via Simone d’Orsenigo 5 - 20135 Milano (MI)

Sede operativa: via Novara, 121 - 28074 Ghemme (NO)

Tel. +39 0163 087 875 | email: info@w4house.eu | sito: www.w4house.eu



- 2.a.iii. Che la somma dei fatturati del Sales Manager e della sua Rete siano almeno 1.800.000/00 (un milione ottocento mila/00).
 - 2.a.iv. Le vendite effettuate dal singolo Sales Manager Collaboratore o da Sales Manager, potranno essere conteggiate per il raggiungimento dell'obiettivo cui al punto precedente solo fino ad un valore di € 900.000,00 (novecentomila/00).
 - b. Riconoscimento della Qualifica di COMMERCIAL MANAGER con aumento della provvigione sulle vendite proprie di +2%, provvigione del 2% sulle vendite dei propri Area Manager e provvigione del 5% sulle vendite concluse dai propri Sales Manager Collaboratori, dal raggiungimento dei seguenti 3 obiettivi se raggiunti nell'arco dei 12 mesi successivi all'ottenimento della qualifica di Area Manager:
 - 2.b.i. Il Sales Manager (con qualifica Area manager) abbia concluso personalmente vendite per almeno € 500.000/00€ (cinquecentomila/00)
 - 2.b.ii. Il Sales Manager (con qualifica Area Manager) abbia fatto ottenere ad almeno 3 dei suoi Sales Manager Collaboratori la qualifica di Area Manager (con gli stessi criteri cui al punto 2.a)
 - c. Proroga termini per il raggiungimento degli obiettivi previsti per l'ottenimento della qualifica di Area Manager, da 12 a 16 mesi dalla data di sottoscrizione del contratto di Procacciatura:

Nel caso in cui il Sales Manager raggiunga, entro 3 mesi dalla data di firma del contratto di Procacciatura i seguenti obiettivi:

 - 2.c.i. Registrazione di almeno 20 Prospect a seguito di regolari Colloqui Informativi, con le modalità previste dal contratto di Procacciatura e relativi allegati (Manager's e Technical Guidebook)
 - 2.c.ii. Ottenimento da parte dei Prospect di almeno 4 richieste d'offerta regolarmente caricate nella piattaforma W4House, con le modalità previste dal contratto di Procacciatura e relativi allegati (Manager's e Technical Guidebook)
- 3) Per mantenere la qualifica conseguita (Sales Manager Recruiter, Area Manager o Commerciale Manager) il Sales Manager dovrà garantire l'affiancamento e l'assistenza alla sua Rete come previsto nel "Manager's Guidebook per Recruiter", "Manager's Guidebook per Area Manager", "Manager's Guidebook per Commercial Manager", pena perdita della qualifica.

Walls S.r.l.

Sede legale: via Simone d'Orsenigo 5 - 20135 Milano (MI)

Sede operativa: via Novara, 121 - 28074 Ghemme (NO)

Tel. +39 0163 087 875 | email: info@w4house.eu | sito: www.w4house.eu



- 4) Qualora il rapporto tra il Sales Manager che si avvale di Sales Manager Collaboratori, dovesse concludersi, da quel momento, il Sales Manager non avrà più diritto alla corresponsione di quanto previsto al precedente articolo 2.
- 5) In caso di interruzione del rapporto tra i Sales Manager Collaboratori (presentati dal Sales Manager) e l'azienda, i Prospect registrati dagli stessi nel portale, saranno affidati all'Area Manager.
- 6) Il Sales Manager accetta fin d'ora la clausola di non concorrenza e per un periodo di 36 mesi dalla conclusione del rapporto. Ciò nonostante, dato che il Sales Manager, alla data di firma del presente _____ già promotore di altri prodotti commercializzati, nello specifico

le Parti concordano di non applicare il presente articolo per i prodotti/aziende indicati.

- 7) Le pattuizioni del presente accordo sono integrative rispetto a quelle del contratto di Procacciatura già sottoscritto tra le parti.
- 8) Qualora l'attività del Sales Manager dovesse divenire preponderante rispetto alle altre sue attività o qualora si raffigurasse l'attività di Agente di Commercio, esso dovrà farne tempestiva comunicazione alla Società e attivarsi per la regolarizzazione della posizione con gli enti preposti. Il Sales Manager manleva fin da subito la Società per eventuali sanzioni o procedimenti a carico della stessa causate dalla mancata comunicazione e osservazione del Sales Manager degli obblighi di legge.
- 9) Le Parti concordano e riconoscono che, in forza del presente contratto, Il Sales Manager non avrà alcun vincolo di subordinazione nei confronti della Società ed avrà piena autonomia nell'organizzazione e programmazione del proprio lavoro. In particolare, si precisa che qualora il Sales Manager organizzasse il proprio lavoro con una presenza, di qualsiasi frequenza o durata, negli uffici della Società, ciò avverrà esclusivamente in virtù di una sua libera scelta e senza che questo comporti il nascere di un vincolo di subordinazione.
- 10) Le spese, imposte e tasse del presente contratto, annesse e dipendenti, richieste dalla legge, saranno divise in parti uguali tra la Società e il Sales Manager.
- 11) Qualsiasi modifica e/o integrazione del presente contratto dovrà avvenire per iscritto ed essere sottoscritta dalle Parti.
- 12) Le comunicazioni relative al presente contratto dovranno essere effettuate in forma scritta ed indirizzate ai seguenti indirizzi o ad altro indirizzo che le Parti si impegnano a comunicare:

Walls S.r.l.

Sede legale: via Simone d'Orsenigo 5 - 20135 Milano (MI)

Sede operativa: via Novara, 121 - 28074 Ghemme (NO)

Tel. +39 0163 087 875 | email: info@w4house.eu | sito: www.w4house.eu



F04xxxxxxxx

F05xxxxxxxxxxx

F06xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

F07xxxxxx

F08xxxxxxxx

WALLS s.r.l.

Sede legale: via Simone d'Orsenigo n.5 – 20135 Milano

Sede operativa: Via Novara n.121 - 28074 Ghemme (NO)

PEC: walls-w4gw@legalmail.it

13) Ai fini del presente Accordo per le definizioni inerenti i dati personali si deve fare espresso riferimento al Regolamento Ue 2016/679 (di seguito “GDPR”), ad ogni altra normativa vigente in materia, nonché di attuazione del Regolamento stesso.

Fermo restando quanto sopra, si rende noto che i dati personali vengono acquisiti reciprocamente nell’ambito della procedura di affidamento dell’accordo e sono trattati per finalità strettamente connesse alla gestione ed esecuzione dell’accordo, ovvero per dare esecuzione agli obblighi previsti dalla legge. I dati personali, inoltre, sono raccolti e trattati in modo automatizzato ed in forma cartacea e saranno conservati per tutta la durata dell’accordo e successivamente alla sua cessazione, per un tempo non superiore ai termini previsti dalle vigenti disposizioni di legge.

In relazione ai trattamenti di dati personali connessi all’esecuzione dell’accordo, le Parti si impegnano a conformarsi alle previsioni di legge e in particolare alle disposizioni del “Regolamento generale sulla protezione dei dati” (Reg. UE 2016/679, di seguito “GDPR”), nonché ad ogni altra normativa vigente in materia anche di attuazione dello stesso e dei provvedimenti del garante per la protezione dei dati personali.

Ai fini dell’esecuzione del presente accordo le Parti agiranno in qualità di Titolari autonomi e indipendenti del trattamento dei dati personali relativamente ai dati dei clienti, per quanto di competenza di ciascuna.

14) Per qualsiasi controversia relativa al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro di Novara.

Walls S.r.l.

Sede legale: via Simone d'Orsenigo 5 - 20135 Milano (MI)

Sede operativa: via Novara, 121 - 28074 Ghemme (NO)

Tel. +39 0163 087 875 | email: info@w4house.eu | sito: www.w4house.eu



Ghemme **F09xxxxxxxxx**

Il Sales Manager
Valentino

Walls srl Fantini
Amministratore

F10xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Walls S.r.l.

Sede legale: via Simone d'Orsenigo 5 - 20135 Milano (MI)

Sede operativa: via Novara, 121 - 28074 Ghemme (NO)

Tel. +39 0163 087 875 | email: info@w4house.eu | sito: www.w4house.eu

