

- 1) Il Sales Manager si impegna a:
 - a) Segnalare potenziali clienti interessati ai materiali ed ai servizi offerti dalla società, aiutandoli ad effettuare richieste offerte alla società tramite gli strumenti messi a disposizione dalla stessa.
 - b) Assistere la Società nella trattazione e nella conclusione dei Contratti.
 - c) Rispettare le direttive contenute nel “Manager’s Guidebook” (compresi allegati) e nel “Technical Guidebook” (detto anche manuale operativo per Sales Manager) disponibili nell’area Formazione del sito, riservata a tutti i Procacciatori (detti anche Sales Manager) e che il Sales Manager dichiara fin d’ora di aver consultato in modo approfondito. Le Parti danno atto e accettano che tali documenti potranno subire revisioni durante la durata del presente contratto, purché essere non siano in contrasto con gli articoli del presente contratto.

- 2) La Società si impegna a:
 - a) Fornire al Sales Manager le informazioni necessarie allo svolgimento dell’incarico, nonché i cataloghi illustrativi e ogni altro documento utile per lo svolgimento dell’attività;
 - b) Corrispondere al Sales Manager le provvigioni a quest’ultimo dovute secondo quanto concordato nel presente contratto;
 - c) Consegnare al Sales Manager un estratto conto delle provvigioni dovute;

- 3) Le Parti precisano che il Sales Manager dovrà prestare la propria attività personalmente, non potendo avvalersi della collaborazione di sostituti e/o ausiliari.

- 4) Essendo il rapporto tra le Parti costituito “*intuitu personae*”, è vietata la cessione del presente contratto a terzi.

- 5) Il presente contratto NON conferisce al Sales Manager il potere di rappresentare la Società né di agire in nome e per conto della stessa. Spetterà quindi alla Società la conclusione di qualsiasi contratto con terzi. In particolare, i Contratti dovranno essere sempre sottoscritti dal legale rappresentante della Società o da un procuratore munito di poteri di rappresentanza. Resta inteso pertanto che la Società, senza obbligo di motivazione e senza obbligo di corrispondere al Sales Manager alcun compenso o indennità, si riserva il diritto di non dar seguito, a suo insindacabile giudizio, alle proposte dei potenziali clienti (di seguito, “**Prospect**”) fornite dal Sales Manager.

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



- 6) La presentazione alla Società di un potenziale cliente (di seguito, il **“Prospect”**) determina l’assegnazione del Prospect al Sales Manager (di seguito, l’**“Assegnazione”**) e conseguentemente ogni affare concluso dalla Società con il Prospect darà diritto alla corresponsione di compensi al Sales Manager con le modalità descritte nell’allegato “A” del presente contratto. Per presentazione alla Società si intende: l’avvenuta registrazione da parte del Prospect, nel sito w4house.eu o nell’app W4Club messi a disposizione dalla Società. Durante la registrazione il prospect riceverà una mail dove è richiesta la conferma della registrazione, pertanto, l’Assegnazione è subordinata alla conferma da parte del Prospect della registrazione. L’Assegnazione resta in vigore per tutta la durata del presente contratto a condizione che il Sales Manager svolga l’attività di **Conferma del Prospect**, cioè incontri il cliente almeno una volta ogni 3 mesi per informarlo delle eventuali novità in termini di prodotti e servizi W4House, raccogliere eventuali richieste di offerta e mantenere attivo il rapporto commerciale. Per dimostrare di aver svolto l’attività di Conferma del Prospect essa dovrà essere registrata all’interno dell’area Appuntamenti del portale e dell’app. messi a disposizione dalla Società. Qualora l’attività non venga svolta nei termini sopra descritti, ossia con cadenza almeno trimestrale e mediante registrazione, il Prospect sarà cancellato dal database del Sales Manager. Eventuali registrazioni da parte del Sales Manager di **“Conferma del Prospect” non realmente eseguite** causeranno la risoluzione immediata del contratto.

- 7) Per lo svolgimento dell’attività di Procacciamento di cui sopra, il Sales Manager avrà diritto di ricevere i compensi descritti nell’allegato “A” del presente contratto. Detti compensi sono soggetti a conferma di volta in volta, a seconda delle condizioni che la Società avrà praticato al cliente. *Sarà cura del Sales Manager richiedere la provvigione prevista per ogni singolo contratto prima della formalizzazione con il cliente. Le provvigioni pattuite verranno formalizzate con lettera a parte siglata fra le parti per accettazione.*

- 8) *La conclusione di affari tra la Società e soggetti che siano clienti e/o fornitori dei Prospect (di seguito, gli **“Affari Indiretti”**) darà comunque diritto alla corresponsione di compensi al Sales Manager con le modalità di cui all’allegato “A” del presente contratto, a condizione che il Prospect sia parte attiva di volta in volta nell’Affare Indiretto. A titolo esemplificativo e non esaustivo, la conclusione con un’impresa di costruzioni di un contratto di fornitura di materiali relativo ad un immobile progettato da uno studio di architettura che sia fra i Prospect assegnati al Sales Manager; dà diritto alla corresponsione di compensi al Sales Manager anche qualora l’impresa di costruzioni non sia fra i Prospect del Sales Manager stesso.*

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



- 9) La Società provvederà al conteggio delle provvigioni dovute al Sales Manager e trasmetterà allo stesso estratto conto delle provvigioni indicanti tutti i contratti conclusi in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Il conto provvigioni si intende accettato dal Sales Manager se non contestato per iscritto entro 10 giorni dalla sua ricezione.
- 10) A fronte di presentazione di fattura valida ai fini fiscali emessa dal Sales Manager, la Società corrisponderà allo stesso i compensi dovuti entro il giorno 30 del mese successivo a quello in cui la Società avrà ricevuto la fattura del Sales Manager, che verrà comunque emessa a seguito del pagamento della fattura del materiale da parte del cliente. Qualora, come d'uso, i Contratti prevedano forme di pagamento del Fatturato scaglionate nel tempo ad avanzamento lavori o secondo altri criteri, anche i compensi verranno corrisposti scaglionati nel tempo, secondo il succedersi degli avvenuti incassi da parte della Società e con le modalità di cui sopra.
- 11) Qualora non pervengano alla Società richieste di offerta (salvo cause ostative comunicate dal Sales Manager alla Società anticipatamente) per un tempo pari o superiore a **3 mesi**, il Sales Manager sarà tenuto a partecipare nuovamente ai corsi di formazione per Manager, pena risoluzione del contratto.
- 12) Il presente contratto ha natura occasionale, e si intenderà automaticamente risolto qualora non pervenissero nuove presentazioni entro **6 mesi** dall'ultima registrazione nel database online della società.
- 13) I costi sostenuti dal Sales Manager nell'espletamento della propria attività professionale di cui al presente contratto saranno interamente a suo carico.
- 14) Alla conclusione del rapporto professionale di cui al presente contratto, il Sales Manager si impegna a non diffondere, a non rivelare a terzi né ad altri utenti utilizzare, informazioni commerciali, tecniche e aziendali della Società di cui sia venuto a conoscenza in conseguenza alla sua attività. Tale obbligo resterà in vigore per un periodo di ventiquattro mesi dopo la cessazione del rapporto di collaborazione con la Società. Il Sales Manager riconosce che la violazione degli obblighi di riservatezza assunti con il presente accordo potrebbe arrecare grave e irreparabile pregiudizio alla Società e, pertanto, nell'ipotesi di suo inadempimento, sarà tenuto/a al risarcimento dei danni, costi e spese sostenute dalla Società, la quale si riserva comunque il diritto di esperire anche tutti gli altri rimedi previsti dalla legge.
- 15) In qualsiasi caso di cessazione del rapporto professionale di cui al presente contratto, il Sales Manager restituirà alla Società tutto il materiale informativo, pubblicitario o di altra natura dalla medesima messo a disposizione per

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



l'espletamento dell'attività e cesserà di utilizzare, anche verbalmente, nomi e marchi della Società.

- 16) 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. Il presente contratto non prevede alcuna esclusiva d'area e per tanto il Sales Manager è libero di svolgere la propria attività in qualsiasi luogo.
- 17) Il Sales Manager accetta fin d'ora la clausola di non concorrenza 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.
- 18) 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.
- 19) Qualora il Sales Manager abbia la qualifica di Agente di Commercio, anche se trattasi di contratto di Procacciatura di clientela, esso sarà comunque comunicato agli enti preposti come l'Enasarco fermo restando che le parti concordano che non è prevista alcuna indennità di fine mandato ed esclusiva d'area.
- 20) 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.
- 21) Qualsiasi modifica e/o integrazione del presente contratto dovrà avvenire per iscritto ed essere sottoscritta dalle Parti.
- 22) 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



F03xxxxxxxx

F04xxxxxxxxxxx

F05xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

F06xxxxxxx

F07xxxxxxx

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

23) 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.

24) 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, F08xx/2026

Il Sales Manager

Walls srl
Fantini Valentino
Amministratore

F09xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

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

