Con la seguente lettera di incarico, da valere a tutti gli effetti di legge

**Tra**

**Walls S.r.l.,** con sede legale a Milano (MI), Via Simone d’Orsenigo n.5, P. IVA 09065360969, (di seguito, la “**Società**”) in persona del suo legale rappresentante Sig. Fantini Valentino, munito dei necessari poteri

**E**

**Il Signor xxxxxxxxxxxxxx**, nato a xxxxxxxxxxxxxxx, il xx/xx/xx, residente a xxxxxxxxxxxx in Via xxxxxxxxxxx n. x, codice fiscale xxxxxxxxxxxxx, PI xxxxxxxxxxxxxxxx (di seguito, “**il Segnalatore**”)

**E**

**Il Signor xxxxxxxxxxxxxx**, nato a xxxxxxxxxxxxxxx, il xx/xx/xx, residente a xxxxxxxxxxxx in Via xxxxxxxxxxx n. x, codice fiscale xxxxxxxxxxxxx, PI xxxxxxxxxxxxxxxx (di seguito, “**il Sales Manager**”)

La Società, il Segnalatore ed il sales Manager, sono congiuntamente definiti le Parti e ciascuno di essi Parte.

**Premesso che:**

1. la Società opera nei settori delle costruzioni e della fornitura di materiali e servizi per le costruzioni, ed intende sviluppare il proprio business anche attraverso il conferimento di incarichi a soggetti che svolgano il ruolo di Segnalatore d’affari nel settore delle costruzioni;
2. tra la Società ed il Sales Manager è in corso un contratto di Procacciatura di clientela;
3. il Sals Manager ha completato la formazione necessaria all’ottenimento del ruolo di Sales Manager ed è autorizzato a trattare il Brand W4house e intrattenere colloqui informativi e tecnici con potenziali clienti;
4. il Segnalatore esercita l’attività nel settore delle costruzioni ed è interessato a collaborare con la Società nei termini di segnalazione occasionale di clientela;
5. il Segnalatore a seguito di invito da parte del Sales Manager, ha partecipato a tutta o parte della formazione gratuita messa a disposizione della Società ed ha deciso di non conseguire il titolo di Sales Manager W4House.

**Tutto ciò premesso:**

**Le Parti instaurano un rapporto di SEGNALAZIONE D’AFFARI nel settore delle costruzioni, disciplinato dalle seguenti pattuizioni:**

1. Il Segnalatore si impegna a:
2. segnalare potenziali clienti interessati ai materiali ed ai servizi offerti dalla società, per specifiche commesse, al Sales Manager;
3. assistere il Sales Manager negli incontri con il clienti, qualora si rendesse necessario o richiesto dal Sales Manager;
4. coordinare gli appuntamenti tra i Clienti ed il Sales Manager;
5. NON effettuare specifiche presentazioni dei prodotti ai clienti inquanto non ha le competenze e gli strumenti necessari per garantire un livello professionale adeguato;
6. La Società si impegna a:
7. fornire al Segnalatore le informazioni necessarie allo svolgimento dell'incarico.
8. corrispondere al Segnalatore le provvigioni a quest'ultimo dovute secondo quanto concordato nel presente contratto;
9. consegnare al Segnalatore un estratto conto delle provvigioni dovute;
10. corrispondere al Sales Manager le provvigioni con le modalità previste nel contratto con lui sottoscritto in data ……….. dedotte le provvigioni spettanti al Segnalatore;
11. Il Sales Manager si impegna a:
12. prendere in carico i Clienti segnalati dal Segnalatore e procedere con la presentazione delle tecnologie e dei servizi della Società;
13. aiutare i Clienti a richiedere offerte con la piattaforma messa a disposizione della Società;
14. assistere la Società alla trattazione dei Contratti fino alla loro definizione;
15. mantenere informato il Segnalatore dell’andamento delle trattative;
16. Le Parti precisano che il Segnalatore dovrà prestare la propria attività personalmente, non potendo avvalersi della collaborazione di sostituti e/o ausiliari.
17. Essendo il rapporto tra le Parti costituito “*intuitu personae*”, è vietata la cessione del presente contratto a terzi.
18. Il presente contratto NON conferisce al Segnalatore 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 Segnalatore 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 Segnalatore.

1. La presentazione alla Società di un potenziale cliente, non ancora presentato da altri Sales manager o Segnalatori, (di seguito, il **“Prospect”**) determina l’assegnazione del Prospect al Segnalatore (di seguito, l’“**Assegnazione**”) e conseguentemente ogni affare concluso dalla Società con il Prospect darà diritto alla corresponsione di compensi al Segnalatore 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. L’Assegnazione sarà abbinata al Sales Manager e resta in vigore per tutta la durata del presente contratto.
2. Per lo svolgimento dell’attività di Procacciamento di cui sopra, il Segnalatore 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 praticate al cliente. Sarà cura del Segnalatore 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.
3. La Società provvederà al conteggio delle provvigioni dovute al Segnalatore 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 Segnalatore se non contestato per iscritto entro 10 giorni dalla sua ricezione.
4. A fronte di presentazione di fattura valida ai fini fiscali emessa dal Segnalatore, 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 segnalatore, 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.
5. 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.
6. La Società, a suo insindacabile giudizio, affiderà il Segnalatore ad un altro Sales Manager scelto da lei stessa, redigendo un nuovo contratto, qualora:
   1. tra il Segnalatore ed il Sales Manager dovessero nascere screzi, divergenze o litigi tali per cui il rapporto di fiducia dovesse venire meno;
   2. cessi o muti in modo sostanziale il contratto di collaborazione tra la Società ed il sales Manager;
   3. rilevi comportamenti che violano il presente contratto, il Manger’s Guidebook o le direttive della Società.
7. I costi sostenuti dal Segnalatore nell’espletamento della propria attività professionale di cui al presente contratto saranno interamente a suo carico.
8. Alla conclusione del rapporto professionale di cui al presente contratto, il Segnalatore si impegna a non diffondere, a non rivelare a terzi né ad altrimenti 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 Segnalatore 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.
9. In qualsiasi caso di cessazione del rapporto professionale di cui al presente contratto, il Segnalatore restituirà alla Società tutto il materiale informativo, pubblicitario o di altra natura dalla medesima messo a disposizione per l’espletamento dell’attività e cesserà di utilizzare, anche verbalmente, nomi e marchi della Società.
10. Le Parti concordano e riconoscono che, in forza del presente contratto, Il Segnalatore 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 Segnalatore 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 Segnalatore è libero di svolgere la propria attività in qualsiasi luogo.
11. Le spese, imposte e tasse del presente contratto, annesse e dipendenti, richieste dalla legge, saranno divise in parti uguali tra la Società e il Segnalatore.
12. Qualsiasi modifica e/o integrazione del presente contratto dovrà avvenire per iscritto ed essere sottoscritta dalle Parti.
13. 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:

Sig . xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Via xxxxxxxxxxxxxxx, n. xx

CAP xxxxx Città xxxxxxxxxxxxxx

Tel. Xxxxxxxxxxxx

Mail. xxxxxxxxxxx

PEC: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx (se in possesso di indirizzo pec)

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](mailto:walls-w4gw@legalmail.it)

1. 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.

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

Ghemme, xx/xx/xxx

Il Segnalatore Il Sales Manager Walls srl

Fantini Valentino

Amministratore

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_