

DIRETRIZES DE VENDAS - REPRESENTANTES

1- Política Comercial:

Com o propósito de oferecer sempre o melhor retorno financeiro aos clientes, a **Política** contempla descontos e prazos de pagamentos crescentes conforme o valor do pedido.

2- e-Commerce:

Todos os pedidos até R\$ 600,00 deverão preferencialmente, ser efetuados via e-commerce.

A partir deste valor, o cliente será automaticamente dirigido ao Responsável pelo Departamento Comercial que definirá para atendimento, um Representante/ Vendedor, uma vez que passará a ter à sua disposição condições diferenciadas de compra estabelecidas na **Política Comercial**.

Se o Cliente que comprou diretamente pelo site pertencer à carteira de um Representante, este fará jus à comissão de venda, desde que atenda ao item 8 deste regulamento

3- Portal do Representante:

Todos os pedidos deverão ser **colocados via Portal**, assim como o cadastro dos clientes, bem como qualquer alteração no mesmo (endereço, telefone, etc.). Os pedidos que estiverem em desacordo com esta diretriz, não serão aceitos.

4- Implementação do Pedido:

O Representante fará o pedido via Portal e o finalizará com o envio do mesmo à empresa.

O pedido, recebido pela Área Comercial, será avaliado, verificada a disponibilidade do estoque, etc., para sua aprovação, quando então, será emitida a Confirmação via Portal ao Representante, com cópia ao Cliente.

Os pedidos aprovados no sistema até às 15h serão faturados no dia, após esse horário, o faturamento será realizado no primeiro dia útil seguinte.

Quando se tratar do último dia do mês, os pedidos aprovados no sistema após às 15h, terão seu faturamento no primeiro dia útil do mês seguinte e conseqüentemente, os valores de comissão serão contabilizados no mês subseqüente para efeito de acompanhamento e creditados ao Representante no mês do recebimento pela Pastoriza.

Para evitar o acúmulo de pedidos no último dia do mês e prejuízos ao envolvidos, solicita-se que o Representante desenvolva uma programação mensal de contatos/ visitas aos clientes e coloque os pedidos com a maior brevidade possível. Com esta ação, será evitado o acúmulo no último dia do mês e, com isso, muitas dificuldades.

5- Remuneração dos Representantes:

Com o objetivo de incentivar os Representantes e oferecer uma justa remuneração, a **Política** contempla comissões crescentes em função do volume de vendas mensais e é determinada conforme parâmetros abaixo:

Faixa A - vendas mensais de zero a até R\$ 60.000,00, comissão de 5%

Faixa B – vendas mensais de R\$ 60.000,01 a 80.000,00, comissão de 6%

Faixa C – vendas mensais de 80.000,01 a R\$ 100.000,00, comissão de 7%

Faixa D – vendas mensais acima de R\$ 100.000,01, comissão de 8%

Atualização das Faixas:

PMM - Preço médio mensal da empresa = total faturado (sem frete) / total vendido em kg.

Índice Mensal dos Preços - IMP = PMM do mês atual / PMM do mês imediatamente anterior.

As Faixas serão reajustadas, sempre no mês subseqüente, aplicando-se a variação do IPM.

As comissões apuradas serão devidas após o respectivo recebimento do Cliente, deduzidas as comissões dos produtos devolvidos.

A remuneração com base nas Faixas B, C e D somente será aplicável para aqueles Representantes que aderirem expressamente ao novo Contrato de Representação Comercial Pastoriza, que estará disponível para assinatura a partir de 15/07/20.

6- Novos Clientes:

O percentual da comissão do Representante será acrescido de 50% nos dois primeiros pedidos deste novo Cliente por ele desenvolvido.

7- Novos Potenciais Clientes:

Uma “base de clientes” é sempre dinâmica. Empresas fecham, tornam-se inadimplentes, vão para concorrência enfim, deixam de comprar por inúmeros motivos. Por isso, o cadastramento de novas empresas, potenciais compradores, precisam ser trabalhados para tornarem-se clientes. Esse é um procedimento fundamental para todo Representante Comercial.

A Empresa cadastrada passa a receber a comunicação da Pastoriza, conhece nossos diferenciais e vantagens, nossas promoções, e fica mais perto de se tornar um cliente.

Neste sentido, além das metas de venda, a Pastoriza espera que seus representantes também cumpram as metas de cadastramento de novos “*prospects*”, que são caracterizados pelo estabelecimento do contato, envio de amostra e retorno documental com as impressões do cliente. Como prêmio, a cada grupo de 100 empresas cadastradas, o Representante receberá R\$ 500,00 pagos juntamente com os honorários do mês.

8- Clientes não contactados por 3 meses:

Tendo em vista que a comunicação é uma ferramenta fundamental para o bom e necessário relacionamento com o **Cliente Pastoriza**, o Representante deverá manter contato com todos os Clientes da sua carteira com uma periodicidade máxima de 15 dias e registrar, no Portal da Área do Representante, a pessoa contactada, horário e os assuntos tratados. Não cumprindo esse procedimento, o sistema emitirá alertas quinzenais e, no caso de não constar registro de contato com o Cliente no período de 90 (noventa) dias, o seu atendimento será realocado para outro Representante, indicado pelo Departamento Comercial da Pastoriza.

9- Política de Trocas ou Devoluções:

O Cliente terá o prazo de 10 dias corridos após o recebimento dos produtos para avalia-los e solicitar a troca ou devolução daqueles que estejam em desacordo com o pedido. Após esse prazo, não serão aceitas trocas ou devoluções.

10- Orientações Finais:

Dúvidas a respeito desta Política, deverão ser esclarecidas com o Responsável pelo Departamento Comercial, antes da colocação de qualquer pedido via Portal.

Pedidos, negociações e vendas efetuadas em desacordo com a **Política Comercial da Pastoriza** e sem a prévia e expressa aprovação via Portal, não será honrado e **será de responsabilidade total do Representante**.

Esta Política entra **em vigor a partir de 01 de agosto de 2020** e tem por objetivo o de facilitar a comunicação entre os Clientes, Representantes e a Pastoriza.

Contamos com o engajamento de todos os profissionais envolvidos, para que possamos atender cada vez melhor os nossos Clientes.

Agradecemos a sua colaboração e parceria,

Estas Diretrizes, podem sofrer alterações a qualquer tempo, a critério da empresa, sem comunicação prévia.