**Информация по сотрудничеству с региональным представителем**

**Группа компаний «РусТрейд» (rtreid.ru) - является инжиниринговой компанией в сфере теплоэнергетики.**

Мы - сбытовая структура производителей теплоэнергетического оборудования. Осуществляем комплексные поставки оборудования, а также предоставляем инжиниринговые услуги на рынке строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Информация о бизнесе:

**-Объекты поставок оборудования:** многоквартирные жилые дома, коммерческая недвижимость, объекты социальной инфраструктуры, промышленные предприятия

**-Поставки оборудования в системы:** тепловых пунктов, котельных, внутридомовая система отопления и горячего водоснабжения, холодного водоснабжения, вентиляции.

**- Оборудование:** пластинчатые теплообменники, насосное оборудование, системы автоматизации, запорная и регулирующая арматура, блочные тепловые пункты, приборы КИПиА, трубопроводные системы, отопительные приборы, канализационное и вентиляционное оборудование.

**- Услуги:** проектирование инженерных систем, сервисное обслуживание, монтажные работы, техническое консультирование и разработка оптимальных технологических схем

**- Наши заказчики:** строительные компании, монтажные компании, тепловые сети, промышленные предприятия

**Обязанности региональных представителей:**

- Поиск клиентов

- Презентация компании/продуктов/сервисов

- Получение заявок/спецификаций на оборудование

- Заключение договоров поставки/отправка КП и счетов

- Контроль доставки оборудования клиенту

**Требования к региональным представителям:**

- Опыт поставок промышленного оборудования (желателен)

- Необходимые деловые качества

- Зарегистрированное ИП (УСН), заключение агентского договора (ОБЯЗАТЕЛЬНО)

**Условия для торговых агентов:**

- Комиссионные составляют 30% от прибыли

- Подробные инструкции и консультации

- Размещение информации об агенте на корпоративном сайте

- Контекстная реклама корпоративного сайта в регионе присутствия

- Отправка входящих запросов торговому агенту

- Обеспечение листовками и визитками в электронном виде

**План работы** (1-й месяц)

1. **Заключаем договор с Вами**

Пришлите нам реквизиты вашего ИП.

1. **Высылаем Вам инструкцию Регионального представителя (только после заключения договора)**

В данном документе подробно описана наша компания, рынок на котором вы будете работать, наши продукты, клиенты, методика работы с клиентами и многое другое.

1. **Проведение теста на знания**

После изучения инструкции (2-3 дня) вы должны будете заполнить контрольный тест на знания теоретической части.

1. **Скайп-конференция с Вами**

После теста мы с Вами проведем ознакомительную скайп-конференцию, разберем ваши ошибки и ответим на все Ваши текущие вопросы

1. **Начало работы с клиентами**

Мы Вам поставим ряд задач по конкретным клиентам из определенных сегментов на первый месяц.

На 2-м и последующем месяце работы вы сами себе будете ставить задачи и планировать свою работу.

1. **Ежемесячное заполнение отчетов**

По итогам календарного месяца вам нужно будет заполнять форму отчета (отправляется вместе с договором)

|  |
| --- |
| **Куратор – Руководитель отдела развития ГК «РусТрейд»**Щеголев Дмитрий Викторович, т. (831)212-44-55 (доб. 207), shegolev@rtreid.ru, skype: shegol\_eff |