**ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА ООО «АМКОДОР-ОНЕГО»**

1. Организовывать работу по реализации и сервисному сопровождению Продукции в Регионе.
2. Осуществлять закупку Продукции;
3. Не представлять интересов предприятий-конкурентов Производителей и не реализовывать их Продукцию.
4. Реализовывать Продукцию только в пределах Региона.
5. При реализации Продукции третьим лицам предусматривать в договорах (контрактах) ответственность этих третьих лиц за ее перепродажу без согласования с Дилером и Поставщиком.
6. Содержать необходимые помещения и площади, либо заключить договора (контракты) с третьими лицами для осуществления предпродажной подготовки Продукции, гарантийного обслуживания и сервисного сопровождения Продукции, хранения Продукции.
7. Обеспечить постоянное наличие согласованного количества и номенклатуры Продукции на торгово-выставочных площадках Дилера.
8. 3В зависимости от количества и номенклатуры Продукции, приобретаемой и уже эксплуатируемой в Регионе, сформировать и поставить за свой счет в собственный технический центр рекомендованный Производителем комплект запчастей, необходимый для оперативного и качественного восстановления Продукции, а также поддержания ее в работоспособном (исправном) состоянии.
9. Поставлять Продукцию Покупателю только после выполнения необходимых работ по предпродажной подготовке. До момента поставки проводить инструктаж Покупателя (или уполномоченного им лица) по правилам безопасности, эксплуатации и технического обслуживания Продукции.
10. Объяснять условия гарантии на поставляемую Продукцию до момента ее отгрузки Покупателю. Моментом отгрузки считается момент передачи Продукции Покупателю (или его доверенному лицу) по накладной.
11. Обеспечивать постановку всей реализованной Продукции на гарантийное обслуживание в собственном сервисном центре или сервисной службе.
12. До 5 числа месяца, следующего за отчетным, предоставлять контрольные талоны Производителю о постановке реализованной Продукции на гарантийное обслуживание.
13. Оплату Дилеру за оказываемые услуги (предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание) Поставщик (Производитель) осуществляет на основании отдельно заключенных договоров на предпродажную подготовку и гарантийное обслуживание между Дилером и Поставщиком (Производителем).
14. Организовывать учет всех выявленных неисправностей в процессе предпродажной подготовки, а также – в течение гарантийного и послегарантийного периодов эксплуатации Продукции. Обеспечить анализ собранной информации по качеству Продукции и ее своевременное направление Производителю.
15. Устранять выявленные дефекты путем замены или ремонта вышедших из строя деталей, сборочных единиц: бесплатно - для пользователей Продукции, срок гарантии которой не истек, если виновной стороной дефекта является Производитель, за оплату – во всех остальных случаях.

Дефектные детали, сборочные единицы должны быть возвращены Поставщику.

1. В случае невозможности выполнения Дилером обязательств по гарантийному ремонту реализованной им Продукции - возмещать другому субъекту ТПС затраты, понесенные на гарантийный ремонт данной Продукции.
2. Заключать договора (контракты) с Потребителями на гарантийное, техническое и послегарантийное обслуживание Продукции в период ее эксплуатации.
3. Принимать активное участие в выставках и других мероприятиях по продвижению Продукции в Минской и Гомельской областях.
4. Принимать участие в конкурсах, тендерах и аукционах, проводимых в согласованном Регионе.
5. Организовать тиражирование и распространение рекламной продукции.
6. Проводить маркетинговые исследования и анализ конъюнктуры рынка аналогичной Продукции в Минской и Гомельской областях, предоставлять информацию о результатах исследований Производителю по следующим направлениям: оценка емкости рынка и его отдельных сегментов, динамика изменения парка Продукции, реализуемой в закрепленной территории, динамика изменения коммерческих цен на Продукцию Поставщика и аналогичную Продукцию предприятий-конкурентов и учет и анализ результатов участия в тендерах.
7. Действовать в соответствии с Положением о сервисном обслуживании продукции производства холдинга «АМКОДОР» субъектами товаропроводящей сети, а также – с иными стандартами, положениями и задачами, установленными Поставщиком.
8. Нанимать и содержать квалифицированный коммерческий, технический и иной персонал, имеющий необходимую подготовку, с целью выполнения обязательств Дилера по настоящему договору.
9. Соблюдать все действующие законы, предписания, положения и другие нормативные документы, имеющие отношение к реализации Продукции.
10. Своевременно информировать Поставщика о любом нарушении или неправомочном использовании любым юридическим или физическим лицом патентов, товарных знаков и авторских прав Производителей.
11. Обеспечить оформление офисных и технических (сервисных) центров рекламной Продукцией и атрибутикой Производителей.
12. Осуществлять свою деятельность таким образом, чтобы поддерживать и развивать положительное общественное мнение по отношению к Производителям.
13. Осуществлять реализацию Продукции по ценам, в соответствии с прейскурантом цен (согласно действующих локальных нормативных документов) установленных Поставщиком.
14. Руководствоваться в своей работе решениями Совета директоров ОАО «АМКОДОР»- управляющая компания холдинга», приказами генерального директора ООО «Амкодор-Онего» и другими нормативными документами Поставщика, касающимися работы товаропроводящей сети, при условии, что они не входят в противоречие с действующим законодательством.
15. В случае командирования Поставщиком (Производителем) своих специалистов для проведения гарантийного ремонта Продукции реализованной Дилером, он компенсирует Поставщику (Производителю) понесенные затраты за исключением стоимости вышедших из строя и замененных в гарантийный период деталей (сборочных единиц).
16. Продажа техники в РБ вне закрепленной территории допускается в исключительных случаях, только после письменного согласования с Поставщиком и Дилером, работающим в Регионе, из которого получена заявка.
17. Осуществлять постоянный контроль дебиторской задолженности, Покупателя перед Дилером.

## При выборе дилера учитываются следующие факторы:

* Стабильность финансового положения и платежеспособность
* Наличие офисных помещений, укомплектованных средствами коммуникации и современной оргтехникой географически расположенных в регионе
* Опыт работы в сфере продаж техники и запасных частей (стаж работы, годовой оборот, финансовые возможности, кредитные отношения с банком)
* Наличие информации о потребителях их платёжеспособности, парке машин
* Способности выполнять функции по реализации продукции, гарантийному обслуживанию, ремонту и рекламе
* Наличие производственной базы в заявленном регионе деятельности (производственные и складские помещения)
* Наличие квалифицированного коммерческого и технического персонала
* Готовность брать на себя обязательства по ежемесячной закупке у холдинга АМКОДОР (Дистрибьютора) согласованного объема Продукции