

### **Jak zostać partnerem handlowym P.H.ELMAT Sp. z o.o.**

P.H. ELMAT realizuje sprzedaż towarów w modelu dystrybucyjnym a naszymi klientami są zarówno znane firmy integratorskie, ISP jak i małe i średnie firmy teleinformatyczne. Jasno określone zasady współpracy pozwalają nam prowadzić sprzedaż także poprzez partnerów handlowych. Warunki współpracy na zasadach partnerstwa:

- ugruntowana pozycja handlowa firmy na rynku IT;
- deklarowane obroty handlowe powyżej 20 tyś. zł kwartalnie;
- profil handlowy firmy nie kolidujący z filozofią sprzedaży realizowaną przez P.H.ELMAT;
- wypełnienie i dostarczenie kompletu wymaganych dokumentów rejestracyjnych,
- podpisanie umowy współpracy partnerskiej.

Jeśli zdecydowaliście się Państwo na zawarcie Umowy Partnerskiej, prosimy o kontakt z pracownikiem Działu Handlowego zajmującym się Państwa firmą lub z centralą w Rzeszowie. Umowę można podpisać osobiście lub podczas wizyty handlowca w Państwa firmie.

Firmy, które podpisały "umowę partnerską" otrzymują dodatkowe przywileje:

1. możliwość zwiększenia linii kredytu kupieckiego,
2. bezpłatne wsparcie techniczne (telefoniczne i pocztą elektroniczną) w zakresie kupowanych u nas produktów;
3. bezpłatne wsparcie marketingowe w zakresie katalogów i materiałów w formie elektronicznej;
4. upusty cenowe zależne od grupy rabatowej partnera;
5. możliwość wypożyczania sprzętu do testów na preferencyjnych warunkach;
6. preferencyjne warunki serwisu i gwarancji (tylko Partnerzy Autoryzowani);
7. możliwość uczestnictwa w programach partnerskich;

Firmy zainteresowane uczestnictwem w programach partnerskich prosimy o kontakt z kierownikami biur regionalnych P.H. ELMAT, którzy udzielą dodatkowych informacji i przekażą wymaganą dokumentację.

Zapraszamy do współpracy.

*Zarząd P.H.Elmat*