



COURTAGE SOLUTIONS BOIS

NOTRE CONCEPT PARTENARIAL

Nous proposons à nos partenaires commerciaux (agents, apporteurs d'affaires, négociants) d'intégrer une équipe de travail originale et dynamique.

En effet, nous mettons en place une étroite collaboration avec un ensemble de partenaires industriels aux capacités de productions tant en terme de volumes, que de capacités d'usinages ou bien d'essences de bois qui sont complémentaires.

Nous établissons avec ces derniers un catalogue produit global avec l'intégralité des conditions tarifaires correspondantes.

Cette base de données uniques permet à nos clients / partenaires commerciaux d'être autonome pour assurer toutes les négociations sur le terrain.

Les prix ainsi listés sont tous des prix directs départ usines. (Un outil d'optimisation des compositions de camions par colis pour chaque client sur une même zone géographique est en cours d'étude).

Le référencement produit/prix est uniquement assuré par notre intermédiaire tout comme la transmission du bon d'engagement volume négocié par les clients de nos partenaires commerciaux.

Courtage Solutions Bois, ne facture pas de matière première, mais assure la facturation du service de référencements permanent d'industriels et de produits ainsi que la mise à jour de la base de données prix...

Mais sa rémunération peut s'étendre à d'autres services comme le suivi de la production ainsi qu'assurer la réception qualitative des productions en cours ou bien assurer la négociation et suivi logistique des commandes confiées aux industriels.

Voir également la réalisation de mini site ou bien plaquettes commerciales pour nos partenaires commerciaux.

La rémunération de base est assurée sur les bases de 30% du volume de marge dégagé par le partenaire commercial avec l'appui des bases de données partenariales de Courtage Solutions Bois.

Le partenaire commercial libre de négocier son prix de vente auprès de son client, assure la rémunération de Courtage Solutions Bois dès la rédaction du Bon d'engagement client.

Libre à lui également de se mettre d'accord avec son client sur les conditions de règlements. Nous pouvons assister notre partenaire commercial à négocier ses conditions de ventes et de règlements auprès de nos partenaires industriels.

Pour bénéficier à 100% de ce service, un droit d'inscription s'élevant à 350 euro mensuel H.T sera également demandé au partenaire commercial

Bien entendu des contrats commerciaux seront à signer entre les parties afin de conserver les principes de bases de règles de non-concurrence ainsi que préserver la confidentialité sur toutes transactions ou bien échanges d'informations que nous pourrions être amené à avoir.