

LETTRE D'ENGAGEMENT (REPRÉSENTANT DES VENTES)

(Mode d'expédition)

....., le 20...

.....
.....
.....
....., (Québec)
.....

Objet: Vos modalités d'emploi en tant que
représentant des ventes

Monsieur/Madame,

La présente reproduit vos modalités d'emploi au sein de (*identification de l'employeur*)
(ci-après l'«Entreprise») à titre de représentant des ventes. En guise de confirmation de votre acceptation de
ces modalités, veuillez parapher chacune des pages de la présente lettre et signer le dispositif d'acceptation à
la fin de la présente. A défaut par vous de nous retourner un exemplaire dûment signé de la présente lettre,
votre entrée en fonction est présumée être une acceptation de votre part des modalités d'emploi ici
reproduites.

1.00 EMPLOI

1.01 Tâches

En votre qualité de représentant des ventes, vous êtes responsable, sans y être limité, des
tâches suivantes :

- a) vendre et distribuer les produits et services à l'intérieur du territoire qui est assigné par
le directeur des ventes ou tout autre supérieur de l'Entreprise (ci-après le «Territoire»),
sous réserve des restrictions prévues aux présentes;

SOCIÉTÉ/COMPAGNIE	REPRÉSENTANT

- b) faire profiter et desservir les clients existants;
- c) trouver de nouveaux clients à l'intérieur du Territoire;
- d) transmettre régulièrement à l'Entreprise toute information que vous pouvez acquérir relativement à l'activité des concurrents ou toute autre information pouvant être utile à l'Entreprise ou reliée à ses opérations;
- e) exécuter et compléter tous les mandats qui vous sont confiés et observer toutes les directives que le directeur des ventes ou tout autre supérieur de l'Entreprise peut vous donner de temps à autre;
- f) exécuter toute autre tâche qui peut vous être attribuée par le directeur des ventes.

1.02 Reddition de compte

Vous devez rendre compte de vos activités à tout moment, à la demande du directeur des ventes ou de tout autre supérieur immédiat, ou promptement à l'un de ces derniers lorsque vous avez connaissance de faits ou circonstances qui peuvent avoir un impact défavorable sur l'Entreprise.

1.03 Lieu de travail

Votre lieu de travail exclusif est le territoire qui vous est assigné par votre le directeur des ventes, lequel peut faire l'objet d'une modification à la discrétion de l'Entreprise pendant votre période d'embauche.

2.00 RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

2.01 Commissions

2.01.01 Initial

En contrepartie de vos services, l'Entreprise s'engage à vous payer une commission de POUR CENT (..... %) calculée sur les montants nets, c'est-à-dire sans les escomptes et les taxes, de ventes que vous effectuez auprès de la clientèle située au sein de votre Territoire. Vos commissions vous sont payées au fur et à mesure que les clients que vous desservez s'acquittent de leurs factures.

SOCIÉTÉ/COMPAGNIE	REPRÉSENTANT