

Chorzów, dn. 22.03.2023 r.

„Zarabiaj tyle, ile chcesz” Regulamin

Wstęp

Właścicielem programu „Zarabiaj tyle, ile chcesz” jest spółka Probet Group S. A. z siedzibą w Chorzowie ul Limanowskiego 9/1, posiadająca wpis KRS 0000450519 zwana dalej Zleceniodawcą.

Definicje

Agent - uczestnikiem programu może być osoba pełnoletnia, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych, po zarejestrowaniu w systemie, która otrzymała zgodę Zleceniodawcy na uczestnictwo w programie i posiada aktywny dostęp do:

- programu weryfikacji Klientów oraz aktywnie uczestniczy w pozyskiwaniu Nowych Klientów na rzecz Zleceniodawcy i podmiotów, które Zleceniodawca reprezentuje,
- programu weryfikacji Kandydatów, aktywnie uczestniczy w pozyskiwaniu Nowych Kandydatów w procesie rekrutacji – skrupulatnie selekcionowanych oraz odpowiadających profilowi wyznaczonemu przez Zleceniodawcę.

Agent zobowiązany jest do spełnienia wymagań określonych w Regulaminie.

Opiekun - status przyznawany przez Zleceniodawcę osobie, na podstawie regulaminu.

Koordinator – osoba zajmująca się reklamacjami, rozliczeniami, wyjaśnianiem nieprawidłowości, wysyłką pakietów startowych, obsługą administracyjną programu.

Nowy Klient - przedsiębiorca działający na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców i legitymujący się nr NIP, który nie jest zarejestrowany w Bazie Klientów Zleceniodawcy i który wyraził zamiar nawiązania współpracy ze Zleceniodawcą. Uzyskanie statusu Nowego Klienta jest równoznaczne z wprowadzeniem przez Agenta nr NIP tego przedsiębiorcy do Bazy Klientów Zleceniodawcy .

Kandydaci – panel w „Zarabiaj tyle, ile chcesz”, do której dodajemy pozyskanego Nowego Kandydata.

Nowy Kandydat – osoba, która nie jest zarejestrowana w Bazie Kandydatów Zleceniodawcy, która spełnia oczekiwania określone w zleceniu, oraz wyraziła zgodę na udział w procesie rekrutacji i gotowa jest do podjęcia zatrudnienia „od zaraz”.

Rezerwacja Klienta - rezerwacja firmy w Bazie Klientów Zleceniodawcy dokonana przez Agenta oznacza uzyskanie wyłączności na prowadzenie negocjacji handlowych przez okres 2 miesięcy od dnia wprowadzenia nr NIP Nowego Klienta do Bazy Klientów Zleceniodawcy, z możliwością przedłużenia.

Rezerwacja Nowego Kandydata – rezerwacja osoby w Bazie Kandydatów Zleceniodawcy, dokonana przez Agenta oznacza uzyskanie wyłączności na prowadzenie rozmów dotyczących wolnych wakatów, o których informuje Opiekun Agenta, przez okres 1 miesiąca od dnia wprowadzenia niezbędnych danych Nowego Kandydata do Bazy Kandydatów Zleceniobiorcy.

System – program działający na domenie Zleceniodawcy, obsługujący program „Zarabiaj tyle, ile chcesz”.

Program – zbiór zdarzeń zawartych w niniejszym regulaminie: „Zarabiaj tyle, ile chcesz”.

Okres rozliczeniowy - okresem rozliczeniowym dla Agenta jest miesiąc kalendarzowy:

- Koordynator do 12 dni roboczych po zakończeniu okresu rozliczeniowego, sprawdzi płatności za nowe kontrakty i dokona stosownych czynności administracyjnych z Agentami w celu wypłaty należnych im prowizji do 20 każdego miesiąca,
- Opiekun Agenta zajmującego się rekrutacją do 3 dnia miesiąca weryfikuje poleconych przez Agenta Nowych Kandydatów, jeżeli Nowy Kandydat został zatrudniony i przepracował minimum 2 tygodnie w bieżącym okresie rozliczeniowym – prowizja zostanie wypłacona do 10 następnego miesiąca. Jeżeli Nowy Kandydat nie przepracuje w bieżącym miesiącu 2 tygodni, płatność zostanie uregulowana w kolejnym rozliczeniu. Nowy Kandydat staje się Pracownikiem w dniu rozpoczęcia jego pracy, prowizja jest wypłacana przy minimalnym okresie zatrudnienia, który wynosi 2 tygodnie.

Rozliczenie kwartalne - do 25 dnia po zakończeniu każdego kwartału, niezależnie od rozliczeń miesięcznych, Koordynator roześle do wszystkich Agentów zarejestrowanych w systemie rozliczenie kwartalne.

§1 Cel programu.

Celem programu jest pozyskanie, na zasadach określonych w Regulaminie:

- Nowych Klientów dla współpracy ze spółkami, z którymi Zleceniodawca zawarł umowy na dystrybucję produktów, a Agent zobowiązuje się za wynagrodzeniem określonym w Regulaminie do aktywnego pośredniczenia w pozyskiwaniu Nowych Klientów i podpisywaniu z nimi umów,
- Nowych Kandydatów, gotowych do podjęcia pracy, z którymi Zleceniodawca zawrze umowy o pracę bądź zlecenie, a Agent zobowiązuje się za wynagrodzeniem, określonym w Regulaminie do aktywnego pozyskiwania Nowych Kandydatów i przekazywaniu ich pod poszczególne procesy rekrutacyjne.

Produkty, o których mowa w Programie skierowane są dla średnich i dużych przedsiębiorstw zatrudniających **co najmniej 50 pracowników** zatrudnionych na podstawie umowy o pracę lub innej wskazanej w Kodeksie Pracy w przeliczeniu na pełne etaty. Określony w Regulaminie program współpracy jest skierowany do osób, które zmotywowane są na odniesienie sukcesu zarówno finansowego jak i ogólnorozwojowego. Szkolenia oferowane w ramach Programu mogą wpływać pozytywnie na rozwój zawodowy oraz zwiększenie kompetencji zawodowych uczestników programu (Agentów i Opiekunów), przy czym o zakresie oraz częstotliwości szkoleń decyduje Zleceniodawca.

§2 Kto może brać udział w programie. Wykreślenie z listy agentów.

Uczestnikiem programu może być Agent na zasadach określonych w Regulaminie, który dokona rejestracji w Programie oraz uzyska zgodę Zleceniodawcy. Zleceniodawca może wcześniej wyrażoną zgodę na udział w Programie cofnąć w każdej chwili bez uzasadnienia, z zachowaniem jednak prawa Agenta do nabytego w trakcie uczestnictwa w programie wynagrodzenia. Agent może również w każdej chwili złożyć oświadczenie woli w formie maila z zarejestrowanego w Systemie konta o rezygnacji z programu. O wykreśleniu z Programu Agent zostanie powiadomiony mailem na wskazany przy rejestracji adres.

Agent zostaje wykreślony z listy także w przypadku braku jego aktywności tzn. po upływie 2 lat od zawarcia przez Zleceniodawcę lub reprezentowanego przez niego podmiotu kontraktu

z Nowym Klientem lub Nowym Kandydatem pozyskanym przez Agenta, a także po upływie 2 lat w od dnia rozpoczęcia uczestnictwa w Programie, w przypadku, gdy nie dojdzie do pozyskania przez Agenta Nowego Klienta (podpisania umowy przez Zleceniodawcę lub reprezentowany przez niego podmiot) lub Nowego Kandydata. W powyższych przypadkach dane Agenta zostaną usunięte z bazy danych Zleceniodawcy w terminie 30 dni od daty wykreślenia z programu. Jednak każdorazowo, Zleceniodawca zachowa wszystkie niezbędne dane Agenta związane z dokonanymi rozliczeniami, o ile takie wystąpiły zgodnie z wymogami ustawowymi.

§3 Uczestnictwo w programie

1. Agent przed rozpoczęciem uczestnictwa w Programie zobowiązany jest do zapoznania się z niniejszym Regulaminem i go zaakceptować, zapoznać się i zaakceptować zgodę na przetwarzanie danych osobowych, a następnie uzyskać zgodę Zleceniodawcy na uczestnictwo w programie. Następuje to poprzez rejestrację na stronie www.probet.info.pl /zarabiaj-tyle-ile-chcesz poprzez podanie następujących danych:
 - imię i nazwisko,
 - adres e-mail,
 - numer telefonu,
 - adres zamieszkania.
2. Po zarejestrowaniu się w Programie, Agent otrzyma listem poleconym za zwrotnym potwierdzeniem odbioru Pakiet startowy. W Pakiecie startowym znajdują się:
 - dane do logowania w domenie www.zarabiajtyleilechcesz.pl,
 - ulotka agenta,
 - ulotki dla przedsiębiorcy,
 - ulotki produktowe do prezentacji.
3. Po zalogowaniu się na wskazanej domenie Agent ma możliwość:
 - weryfikacji i rejestracji swoich Klientów/Nowych Kandydatów,
 - podglądu swojego konta,
 - dostępu do materiałów reklamowych PDF,
 - uzyskania wsparcia Koordynatora/Opiekuna Programu.
4. Agent po rejestracji jest przypisany przez Koordynatora pod wybranego Opiekuna. Opiekun będzie wspierał Agenta przy wykonywaniu zadań, w szczególności w zakresie organizacji spotkań z Nowym Klientem oraz wskazówek dotyczących oczekiwań dotyczących Nowego Kandydata w procesie rekrutacji i selekcji na wybrane stanowisko, na wniosek Agenta.
5. Agent zobowiązany jest do niezwłocznego zgłaszania, nie później niż w terminie 7 dni, drogą mailową lub pisemną – listownie, każdej zmiany swoich danych swojemu Koordynatorowi.

§4 Działania Agenta

1. Celem prowadzonych działań przez Agenta jest pośredniczenie w zawarciu umowy o świadczenie usług przez Zleceniodawcę i reprezentowane przez niego podmioty lub prowadzenie działań rekrutacyjnych, selekcja i weryfikacja Nowych Kandydatów oraz polecenie ich do zatrudnienia Zleceniobiorcy, w zakresie następujących grup Produktów:
 - Ochrona mienia,
 - Usługi porządkowe,

- Usługi outsourcingu,
 - Usługi HR,
 - Usługi HR – rekrutacja,
 - ewentualnie na podstawie odrębnych ustaleń Agenta i Zleceniodawcy.
2. Agent zobowiązuje się w ramach i zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz zgodnie z dobrymi praktykami rynkowymi poprzez swoje kontakty interpersonalne lub też w drodze poszukiwań na rynku dotrzeć do jak największej grupy Nowych Klientów/Nowych Kandydatów, przedstawiając im ofertę Zleceniodawcy.
 3. Agent przed złożeniem oferty Nowemu Klientowi/Nowemu Kandydatowi zobowiązany jest do przeprowadzenia jego weryfikacji w panelu Agenta/Kandydata m. in. w celu uzyskania informacji o możliwej rezerwacji na wyłączność przez innego Agenta.
 4. Weryfikacja w panelu następuje poprzez podanie prawidłowego numeru NIP Nowego Klienta lub numeru kontaktowego Nowego Kandydata. Po wprowadzeniu tego numeru system automatycznie sprawdzi, czy Nowy Klient/Nowy Kandydat figuruje już w Bazie Klientów/Bazie Kandydatów Zleceniodawcy i czy jest on zarezerwowany na wyłączność przez innego Agenta. W przypadku braku rezerwacji na wyłączność przez innego Agenta, Nowy Klient zostanie zarezerwowany na wyłączność Agenta na okres dwóch miesięcy, z możliwością przedłużenia; Nowy Kandydat na okres jednego miesiąca, co oznacza, że inni Agenci nie będą mieli możliwości wprowadzenia do Bazy Klientów/Bazy Kandydatów Zleceniodawcy Klienta o tym samym nr NIP lub Nowego Kandydata o tym samym numerze kontaktowym. Jeśli w okresie rezerwacji Nowego Klienta/ Nowego Kandydata na wyłączność nie dojdzie do zawarcia kontaktu, Agent traci automatycznie rezerwację na wyłączność.
 5. W okresie rezerwacji na wyłączność Agent jest zobowiązany do przeprowadzenia z Nowym Klientem negocjacji handlowych, z Nowym Kandydatem szczegółowego wywiadu oraz polecenia do Zleceniodawcy pod konkretny wakat w wybranej lokalizacji.
 6. Negocjacje handlowe składają się z następujących elementów:
 - Pierwszy etap: poszukiwanie Nowego Klienta, kontakt z Nowym Klientem (telefoniczny, mailowy, bezpośredni);
 - cel etapu: uzyskania podstawowych informacji, tj. Nowy Klient spełnia warunek zatrudnienia minimum 50 osób, czy Nowy Klient jest zainteresowany ofertą oraz uzyskanie zgody na przedstawienie oferty.
 - Etap drugi: spotkanie z kontrahentem;
 - cel etapu: złożenie oferty niewiążącej, wstępnej,
 - Etap trzeci: ustalenie warunków i złożenie oferty szczegółowej niewiążącej,
 - Etap czwarty: dalsze negocjacje i opracowanie ostatecznych warunków współpracy,
 - Etap piąty: podpisanie umowy lub rezygnacja z dalszych negocjacji.
 7. Proces Rekrutacji składa się z następujących elementów:
 - raz w tygodniu Agenci otrzymują drogą mailową wiadomość drogą mailową z bieżącymi rekrutacjami prowadzonymi przez Dział HR,
 - Agent samodzielnie wybiera projekty rekrutacyjne, do których chce rekrutować Nowych Kandydatów,
 - Agent redaguje ogłoszenie zgodnie z wymogami przedstawionymi w zleceniu, zgodnie z procedurami Kodeksu Pracy oraz z zachowaniem klauzuli RODO, funkcjonującej w Firmie, wyszukuje nowe możliwości i źródła dotarcia do grupy docelowej,
 - Agent zobowiązuje się do weryfikacji aplikacji, rozmów osobistych, online, telefonicznych, mailowych, chatbotów; skrupulatnej selekcji i oceny kompetencji Nowego Kandydata,

- Agent przekazuje Nowego Kandydata do osoby Zlecającej rekrutację drogą mailową, oraz ustala telefonicznie warunki umówienia terminu spotkania rekrutacyjnego. Agent pozostaje w kontakcie z Nowym Kandydatem przez cały proces rekrutacji – od momentu pozyskania, po ustalenie terminu spotkania po informację o podjęciu zatrudnienia.

§5 Wynagrodzenie agenta

Wynagrodzenie Agent, zwane dalej prowizją, przysługuje Agentowi, o ile doprowadził on do podpisania (zawarcia) umowy przez Zleceniodawcę lub reprezentowane przez niego podmioty wskutek podjętych przez Agent działań, po wcześniejszej rezerwacji Nowego Klienta/Nowego Kandydata na wyłączność w Systemie i w okresie rezerwacji na wyłączność.

- Zleceniodawca w terminie do 12 dni roboczych od dnia zakończenia okresu rozliczeniowego złoży Agentowi/Opiekunowi oświadczenie o wysokości przysługującej mu prowizji.

Prowizja jest wypłacana w terminie do 20 tego, po dokonaniu płatności przez Nowego Klienta na podstawie zawartej przez Nowego Klienta ze Zleceniodawcą lub podmiotem przez niego reprezentowanym umowy o świadczenie usług (Kontrakt), na podstawie poprawnie wystawionego przez Agent rachunku/faktury lub też prawidłowo podpisanej przez Agent umowy cywilno-prawnej.

- Opiekun Agent zajmującego się rekrutacją do 3 dnia miesiąca weryfikuje poleconych przez Agent Nowych Kandydatów, jeśli Nowy Kandydat został zatrudniony i przepracował minimum 2 tygodnie w bieżącym okresie rozliczeniowym. Jeżeli Nowy Kandydat nie przepracuje w bieżącym miesiącu 2 tygodni, płatność zostanie uregulowana w kolejnym rozliczeniu. Nowy Kandydat staje się Pracownikiem w dniu rozpoczęcia jego pracy, prowizja jest wypłacana przy minimalnym okresie zatrudnienia, który wynosi 2 tygodnie.

Prowizja jest wypłacana do 10 kolejnego miesiąca na podstawie poprawnie wystawionego przez Agent rachunku/faktury lub też prawidłowo podpisanej przez Agent umowy cywilno-prawnej.

Tabela prowizyjna Agent

Sprzątanie i usługi porządkowe	5000zł
Ochrona fizyczna	4000zł
Ochrona elektroniczna	5000zł
Outsourcing usług	2000zł
Zlecenie HR	500-2000zł ustalane indywidualnie

Kwoty prowizji podane są w wartości netto faktury, którą wystawia Agent prowadzący działalność gospodarczą lub brutto w przypadku Agent niezarejestrowanego jako podatnik VAT lub wg kosztu Zleceniodawcy tzn. przelew na rachunek zostanie pomniejszony o wszystkie podatki wynikające z ustawy o podatku od osób fizycznych oraz ustawy o ubezpieczeniach społecznych oraz innych ustaw mających wpływ na to wyliczenie.

Zlecenie HR – Rekrutacja	Stawka wypłacana Agentowi po zatrudnieniu Kandydata, który przepracował 2 tygodnie	Stawka wypłacana Agentowi po podpisaniu przez Kandydata II umowy, po okresie próbnym
Zlecenie / umowa o pracę, bez orzeczenia	300,00 PLN	X
Orzeczenie lekkie (III grupa)	300,00 PLN	X
Orzeczenie umiarkowane (II grupa) lub orzeczenie znaczne (I grupa)	400,00 PLN	300,00 PLN
Schorzenie specjalne	+ 100,00 PLN	+ 100,00 PLN

Kwoty prowizji podane są w wartości netto za zatrudnionego Kandydata, który przepracował minimum 2 tygodnie.

§6 Status opiekuna

Agent, którego suma wszystkich pierwszych płatności z pozyskanych przez Agentą kontraktów przekroczy 200 tys. zł netto, otrzyma zawiadomienie od Koordynatora, że jest uprawniony do złożenia w Systemie wniosku o nadanie statusu Opiekuna. Pierwsza Płatność to suma wszystkich wpływów środków pieniężnych pomniejszona o wartość VAT w pierwszym miesiącu współpracy z Nowym Klientem z kontraktów zawartych zgodnie z niniejszym regulaminem. Status Opiekuna przyznaje Zleceniodawca, mając na względzie dotychczasową współpracę z wnioskującym Agentem i po uzyskaniu opinii Opiekuna. W przypadku pozytywnej weryfikacji, Agent otrzyma listem poleconym za zwrotnym potwierdzeniem odbioru Pakiet startowy Opiekun.

Pakiet Opiekun zawiera między innymi:

- nowy login i hasło do logowania się w systemie,
- ulotki dla przedsiębiorcy,
- ulotki produktowe do prezentacji,
- kalendarz firmowy.

Opiekun zachowuje wszystkie dotychczasowe uprawnienia uzyskane na podstawie Regulaminu i dotychczasowego statusu Agentą, a dodatkowo jako Opiekun może pozyskiwać nowych Agentów dla Zleceniodawcy. Opiekun otrzymuje dodatkową prowizję w wysokości 10% prowizji każdego pozyskanego przez siebie Agentą przez okres 12 miesięcy od daty uzyskania przez niego statusu Agentą. Każdy pozyskany przez Opiekuna nowy Agent, winien uzyskać status Agentą na podstawie niniejszego Regulaminu. Dodatkowa prowizja Opiekuna nie pomniejsza prowizji nowego Agentą.

§7 Forma kontaktu

Kontakt między Opiekunem, a Agentem odbywa się drogą mailową lub pisemną – listownie na adres siedziby Spółki, lub wpisem do programu „Zarabiaj tyle, ile chcesz”. Za adres mailowy Agentą uważa się ten, który został wprowadzony przy rejestracji do Programu. Zmiana adresu mailowego zostanie uwzględniona, po wcześniejszej informacji Agentą drogą mailową lub pisemną – listownie.

§8 Postanowienia końcowe

1. Na wniosek Agenta, Koordynator programu rozpocznie postępowanie reklamacyjne lub wyjaśniające. Postępowanie takie otrzyma swój nr i zostanie wpisane do księgi reklamacji Programu. Każde postępowanie tego typu prowadzi Koordynator wspólnie z przedstawicielem Zleceniodawcy, który nie może być uczestnikiem programu. O wynikach takiego postępowania Zleceniodawca i Agent zostaną poinformowani w terminie 30 dni od dnia otrzymania reklamacji. Rozstrzygnięcie reklamacji w sposób opisany w niniejszym punkcie jest ostateczne i nie przysługuje od niego odwołanie. Zleceniodawca może dokonać zmiany niniejszego Regulaminu w dowolnym czasie z 14- dniowym wyprzedzeniem. Uczestnicy Programu zostaną poinformowani o zmianie regulaminu poprzez przesłanie jego nowej wersji drogą elektroniczną. Po zapoznaniu się z nowym Regulaminem i braku uwag ze strony Agenta do 14 dni od przesłania zmian, Zleceniodawca uznaje akceptację i kontynuuje współpracę na nowych warunkach z Agentem. W sprawach nieuregulowanych zastosowanie znajdują przepisy prawa polskiego, w szczególności Kodeksu Cywilnego, a spory rozstrzygane będą przez polskie sądy miejscowo właściwe ze względu na siedzibę Zleceniodawcy. Agent i Opiekun są zobowiązani do zachowania lojalności wobec Zleceniodawcy. Agent obowiązany jest w szczególności przekazywać wszelkie informacje mające znaczenie dla Zleceniodawcy oraz przestrzegać jego wskazówek uzasadnionych w danych okolicznościach, a także podejmować, w zakresie prowadzonych spraw, czynności potrzebne do ochrony praw Zleceniodawcy.
2. Administratorem danych osobowych tego programu jest Zleceniodawca.