### 建材销售代理合同

 甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

 甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方产品事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

 一、合作方式和范围

 1.甲方指定乙方为(五区一市)的独家销售代理，销售甲方指定的产品，销售基价由甲乙双方确定(详附表)，价格如有变动双方另行商定。乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

 2.在本合同有效代理期内，甲方不得在该地区指定其他代理商。(注：甲方在本地区的其他销售业务，首先要对接乙方，协商洽谈，并作为乙方的销售业绩。)

 二、合作期限

 1.本合同代理期限为12个月，自20\_年7月至20\_年7月。在本合同到期前的30天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长。

 2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

 三、代理佣金及支付

 1.乙方的代理佣金为产品材料销售额的2%;乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲方扣除17%增值税，作为乙方代理(销售)佣金，一并支付给乙方。

 2.甲方在正式销售合同签订并收到货款后应不迟于3天将代理佣金支付乙方。

 3.乙方若代甲方收取货款，在收齐货款后，应不迟于5天将货款汇入甲方指定银行帐户;乙方不得擅自挪用代收的货款。

 四、甲方的责任

 1.同意乙方以甲方办事处的名义开展营销工作。

 2.向乙方提营业执照复印件、产品介绍、使用说明、产品检验报告、合格证等，并保证所提供资料的真实性。

 3.与客户签订合同并履行合同，对产品的质量负全责。

 4.甲方应积极配合乙方的推广销售工作，为乙方提供强有力的技术支持，并承担产品的广告宣传、实地考察等费用。(该费用由甲方按1%产品材料营业额同代理佣金一并支付给乙方，由乙方包干使用。)

 5.为乙方提供办公及产品展示场所，承担2名工作人员的基本工资。

 6.按本合同约定支付销售佣金及本合同所涉及甲方应支付的其他各项费用。

 五、乙方的责任

 1.制定推广及销售计划，利用各种形式开展多渠道销售活动;

 2.在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍产品;

 3.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的产品的特性向客户作如实介绍，尽力促销。

 4.不得超越甲方授权向客户作出任何承诺，不得夸大、隐瞒或过度承诺。不得以甲方的名义从事本合同规定的代售外的任何其他活动。

 5.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自调整基价。

 6.结算货款时，乙方应按甲方与客户确定的付款方式向客户收款,款项由客户直接打进

 甲方账户;

 经甲方授权，乙方可代收货款，所代收款项应及时交给甲方，不得挪作他用。 .乙方年销量不低于三万吨，时间以合同约定时间为准。

 六、合同的终止和变更

 1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

 2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

 七、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决

 甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日