

Werden Sie **Agent*in**** econocom



** Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die durchgängige gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Agent*in = Handelsvertreter*in

Inhalt

Warum sollte man Sales Agent*in werden?	3
Warum Econocom?	4
Auftrag eines/einer Sales Agenten*in	5
Eckpunkte eines Agenten-Vertrages	6
Erfahrungsbericht von Alexandre Vigneras	7
Wie werde ich ein/e Agent*in?	8
Gründen Sie Ihre Agentur und wir unterstützen Sie dabei	
Onboarding-Programm	
Entwicklung/Ausbau Ihrer Agentur	
Möchten Sie mehr erfahren?	12



Warum sollte man unabhängige/r Sales Agent*in werden?

Genießen Sie die **Freiheit**, Ihre Zeit und Ihren Arbeitsplatz ganz nach Ihren Vorstellungen zu organisieren

Genießen Sie eine **nicht gedeckelte Vergütung**

Genießen Sie den **Aufbau eines Vermögenswertes** (Exklusivmandat zur Vertretung von Econocom für eine Liste von Kunden)

Genießen Sie es, sich auf Ihre **Vertriebs- und Verhandlungstalente zu konzentrieren**

Genießen Sie die **Unterstützung des Econocom-Teams** (Pre-Sales, Marketing, etc.)



Warum Econocom?

Werden Sie Teil einer unglaublichen Erfolgsgeschichte

Econocom hat es sich zur Aufgabe gemacht, den digitalen Wandel von Unternehmen zu gestalten, zu finanzieren und zu beschleunigen, indem es Lösungen für die Herausforderungen am Arbeitsplatz, in der Infrastruktur, in der audiovisuellen Technologie und bei der Finanzierung strategischer Vermögenswerte anbietet.

In den letzten 15 Jahren ist die Econocom-Gruppe um das Dreifache gewachsen: von rund 800 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2009 auf fast 3 Mrd. Euro Umsatz im Jahr 2023.

Das Jahr 2024 markiert den Beginn eines neuen strategischen Plans für die Gruppe: One Econocom. Ziel dieses strategischen Plans ist es, die Gruppe so zu entwickeln, dass sie im Jahr 2028 einen Umsatz von 4 Mrd. EUR erzielt und gleichzeitig die ESG-Praktiken der Gruppe weiterentwickelt, um die EcoVadis-Platinmedaille zu erhalten.

Über 40 Jahre Erfahrung mit dem Sales Agenten-Modell

Dieses Agenten-Modell von Unternehmen, die an der Seite von Econocom arbeiten, begann 1979 und hat seitdem nie aufgehört sich weiterzuentwickeln.

Heute wird Econocom von über 80 Agenten*innen in den meisten europäischen Ländern vertreten.

Die Chance, einzigartige Angebote zu schaffen

Bei Econocom kann ein Agent von mehreren Mandaten profitieren.

Die verschiedenen Fachgebiete der Gruppe machen jeden Agenten zu einem „Sales-Werkzeugkasten“. Für die Kunden kann ein Agent einzigartige Angebote zusammenstellen, die sich wirklich vom Wettbewerb abheben.

Diese Lösungsansätze können dann anderen Kunden unterbreitet werden. Auf diese Weise wird die Kreativität der Agenten optimal genutzt.

Auftrag eines/einer Sales Agent*in

Ein spezieller Status und Rahmen

Ein Agent ist unabhängig und leitet sein eigenes Unternehmen.

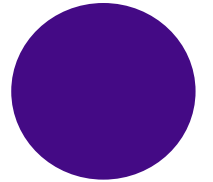
Der Vertrag, den ein Agent mit Econocom schließt, wird "intuitu personae" unterzeichnet. Das bedeutet, dass der Vertrag unter ausdrücklicher Berücksichtigung des jeweiligen Agenten als natürliche Person unterzeichnet wird.

Als selbständiger Agent genießt er die gleichen Freiheiten wie ein Unternehmer: Er ist dem Auftraggeber in keiner Weise untergeordnet.

Verhandlung als Kernstück der Arbeit eines Agenten

Econocom erteilt dem Agenten das Recht, in seinem Namen mit definierten Kunden und potenziellen Kunden zu verhandeln (Mandat), und zwar innerhalb der im Vertrag festgelegten Grenzen.

Econocom hält den Vertrag mit dem Kunden und stellt dementsprechend Kundenrechnungen. Diese Kunden bilden den Geschäftswert von Econocom.



Eckpunkte eines Agentenvertrages

Wechselseitige Rechte und Verpflichtungen

In einem Handelsvertretervertrag verpflichten sich Econocom und der Agent zur gegenseitigen Loyalität und dazu, im gemeinsamen Interesse zu handeln.

Diese beiden Grundsätze werden im Agenten-/Handelsvertretervertrag durch eine Reihe von Rechten und Pflichten verdeutlicht, die den Rahmen für die Beziehung bilden.

Provisionen

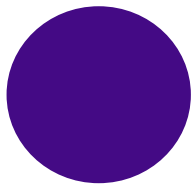
Der Agent erhält Provisionen, die auf der Grundlage der Verkäufe an die Kunden berechnet werden, für die der Agent Econocom vertritt.

Der Agent schickt in einem mit dem Auftraggeber vereinbarten Rhythmus Rechnungen an diesen. Der Auftraggeber zahlt dem Agenten im Gegenzug Provisionen.

Vertraglicher Anwendungsbereich

Umfang: Jedem Agenten wird eine bestimmte Liste von Kunden, Interessenten und öffentlichen Aufträgen zugewiesen. Dies wird im CRM-System gespeichert und regelmäßig aktualisiert.

Produkte und Dienstleistungen: Das Mandat zur Vertretung von Econocom bezieht sich auf eine Liste von Produkten und Dienstleistungen, die spezifisch für das jeweilige Econocom-Unternehmen sind, mit der der Agent/Handelsvertreter seinen Vertrag unterzeichnet hat.



Erfahrungsbereich von Alexandre Vigneras

TMF- und P&S-Agent (Frankreich)

‘Nach 12 Jahren bei ECS, dann als Vertriebsingenieur in der TMF-Sparte bei Econocom, wollte ich eine neue Herausforderung. Ich hatte mich schon immer zu der Idee hingezogen gefühlt, mein eigenes Unternehmen zu gründen, so dass die Möglichkeit, ein Agent zu werden, mich sofort ansprach. Und dies bei einer soliden, innovativen Gruppe wie Econocom, die ich bereits gut kannte, schien mir eine Garantie für Sicherheit und Erfolg.’

Warum wolltest Du ein Agent werden?

Um mehr Freiheit, ein breiteres Betätigungsfeld, das mich intellektuell bereichert, und eine echte Chance auf Erfolg zu genießen.

Was gefällt Dir an Deiner täglichen Arbeit als Agent?

Die Freiheit, meine Arbeit so zu gestalten, wie ich es möchte, und vor allem die Motivation, die ich dadurch erhalte, dass ich mein eigener Chef bin.

Welche Vorteile bringt die Econocom-Gruppe bei der Entwicklung deiner Agentur?

Die Econocom-Gruppe verleiht meiner Agentur ein Unternehmensimage, das finanzielle Stärke mit ständiger Innovation und einer Fülle von Kompetenzen verbindet. Die Gruppe entlastet mich auch von vielen administrativen Aufgaben wie der Rechnungsstellung an die Kunden, so dass ich mich ganz auf das Wachstum meiner Agentur konzentrieren kann. Darüber hinaus stellt mir Econocom das Fachwissen der besten Pre-Sales-Spezialisten zur Verfügung, die meiner Agentur helfen, Geschäfte abzuschließen.’



**Wie werde ich
AGENT*in?**
econocom



Gründen Sie Ihre Agentur und wir unterstützen Sie dabei

Unterstützung bei der Gründung Ihres Unternehmens

Sie werden von Experten für Unternehmensgründungen (Buchhalter und Rechtsanwalt) unterstützt, die Sie bei der Wahl der Rechtsform, bei Zuschüssen für die Gründung eines Unternehmens, bei finanziellen Hilfen je nach Ihrem sozialen Status, bei der Erstellung von Urkunden und bei der Eintragung Ihres Unternehmens beraten.

Zugang zu den Geschäftsräumen von Econocom

Sie haben Zugang zu den verschiedenen Arbeitsbereichen und Räumlichkeiten von Econocom, um Besprechungen und Teamarbeit zu erleichtern.

Finanzielle Unterstützung bei der Gründung

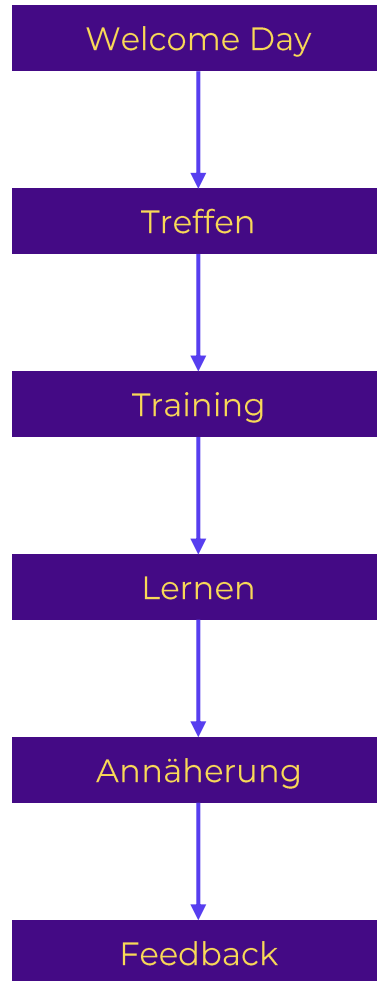
Sie können 12 bis 18 Monate lang eine monatliche Finanzhilfe erhalten, um Ihre Agentur in ihrer Entwicklungsphase zu unterstützen.

Alltägliche Unterstützung

Während Ihrer ersten 12 Monate werden Sie mit einem erfahrenen Vertriebsleiter in Kontakt stehen, der Ihr Ansprechpartner sein wird und Sie bei Econocom begleitet. Sie kommen auch in den Genuss eines Onboarding-Programms.



Onboarding-Programm



Lernen Sie das Unternehmen kennen

- Geschichte
- Ziele
- Organisation
- Unternehmenskultur
- Unternehmenswerte

Start der Ausbildung

- Angebote (Produkte & Dienstleistungen)
- Tools
- Prozesse
- Bewertung Ihrer Kenntnisse
- Umsetzung in die Praxis

Diskutieren und Austauschen

- Treffen mit internen Akteuren, um die Rolle jedes Einzelnen zu kennen und verstehen zu lernen
- Echte Nähe zu den wichtigsten Mitarbeitenden genießen



Entwicklung/Ausbau Ihrer Agentur

Erhalten Sie neue Mandate innerhalb von Econocom

Wenn Ihre Agentur einmal in Gang gekommen ist, können Sie sie weiter ausbauen, indem Sie neue Mandate zur Vertretung von Econocom-Unternehmen erhalten, für die Sie den Vertrieb von Lösungen übernehmen möchten.

Entwickeln Sie Ihr eigenes Vertriebsteam

Jedes Econocom-Unternehmen kann Ihnen Unterstützung anbieten, wenn Sie Ihr Sales-Team verstärken möchten, um neue Kunden effektiver anzusprechen.

Chancen für externes Wachstum

Sie können Ihre Agentur vergrößern, indem Sie Mandate von anderen Agenten kaufen, die ihr Mandat weitergeben möchten. In Frankreich hat vor vier Jahren ein Trend zur Weitergabe von Mandaten eingesetzt, und jedes Jahr gibt es neue Gelegenheiten zum Kauf von Mandaten.



Möchten Sie mehr erfahren?

Bitte kontaktieren Sie

Ornella di Maria

E-mail: Ornella.di.maria@econocom.com

econocom