



Política Externa de Ventas.

Versión: 02

Código: TEAM-DV-VNT-PL-05

Vigente a partir: 17-08-2023

Clasificación: Baja

Información: Pública

Página 1 de 3

La aceptación irrevocable de la presente Política por el Canal/Cliente se producirá mediante: **Política Externa de Ventas de Tecnología Especializada Asociada De México, S.A. de C.V., (TEAM).**

El presente documento tiene como objetivo establecer la Venta de TEAM. Le informamos que nuestra Política de Ventas de **TEAM**, podrá cambiar sin necesidad de previo aviso.

Dicho lo anterior es importante cumplir con las siguientes normativas que **TEAM** establece:

VENTAS:

Punto 1. El tiempo de cotización para los siguientes tipos de venta son:

- **Para RunRate:** puede ser hasta 1 día hábil.
- **Para Stratosphere:** 24 horas hábiles.
- **Para BigDeal:** 5 a 10 días hábiles. *

*Los tiempos de BigDeal están sujetos a cambios sin previo aviso a disposición de la respuesta de los involucrados (Cliente, Marca, Equipo, Técnico, Ventas), así como la complejidad de la cotización.

Punto 2. Las ordenes de producto físico (stock) que se encuentre reservados y/o apartados*, tienen una vigencia de 48 hrs en el Sistema. En caso de no facturarse en este lapso la reserva se cancela de manera automática.

*Entiéndase como reservados y/o apartados, las órdenes de venta que no han sido confirmadas para su facturación.

Punto 3. El horario de atención de **TEAM** Comercial es de lunes a jueves de 9:00 am a 6:30 pm y viernes de 9:00 am a 6:00 pm (hora del centro del país) a través de nuestros representantes de ventas, o bien a través de nuestro Marketplace las 24 horas en la siguiente dirección <https://enlaceteam.com/>

Punto 4. Para poder procesar una Solicitud de Compra de nuestros productos y/o servicios, es bajo las siguientes opciones:

- A través de nuestros Ejecutivos de Venta, Channel, Telesales e Inside Sales Representative o a través de nuestro Marketplace <https://enlaceteam.com/>
- Se pueden solicitar algunos de estos requisitos, de acuerdo con la marca o producto que se compre:
 - **Orden de Compra Formal del Cliente** (Formato o correo institucional).
 - **Orden de Compra del Usuario Final** (Para Servicios y Licenciamiento; solamente para algunos productos físicos se solicitará con previo aviso).
 - **Precio especial vigente y autorizado** (Soporte de aprobación de este precio por el PM/BM de la Marca y/o Fabricante).

***Estos requisitos pueden variar en base a la marca que se esté adquiriendo, para poder procesar su pedido.**

Punto 5. En caso de ser una **Venta de Contado**, el Canal/Cliente **deberá enviar el depósito o comprobante de pago de forma electrónica** (correo, mensajes o imagen) a su Ejecutivo de Ventas copiando a su representante de Crédito & Cobranza, mencionando la Orden de Venta a la cual hace referencia.

Punto 6. Para poder ser acreedor a las promociones o participar en ellas, sus pedidos deberán ser facturados durante la vigencia establecida, bajo sus políticas y restricciones.

Punto 7. Es responsabilidad del Canal/Cliente seleccionar y/o proporcionar de manera correcta el método de **envío, dirección, cantidades, descripción del artículo, método de pago, número de parte, así como; la aceptación del costo de envío y tipo de moneda.**



Política Externa de Ventas.

Versión: 02

Código: TEAM-DV-VNT-PL-05

Vigente a partir: 17-08-2023

Clasificación: Baja

Información: Pública

Página 2 de 3

Punto 8. En caso de existir diferentes puntos de entrega para un pedido se deberá de generar una Orden de Venta por cada destino.

Punto 9. TEAM entiende que cualquier persona que actúe en nombre del Canal/Cliente es representante de este y posee las facultades para generar ordenes, por lo tanto **TEAM** no se hace responsable del uso indebido de los accesos, o solicitudes que ejerza. Recomendamos informar de los cambios en sus accesos o bajas a su Ejecutivo de Crédito & Cobranza y Ejecutivo de Ventas.

Punto 10. TEAM se reserva el derecho de cancelar los pedidos efectuados sin su confirmación expresa.

Punto 11. El Canal/Cliente no podrá revelar, divulgar o reenviar información proporcionada por **TEAM** de ningún tipo (correo electrónico, promociones, banners, políticas, etc.) o por cualquiera de sus proveedores o fabricantes.

Punto 12. TEAM siempre busca la manera de ofrecer información fehaciente en cuanto a su inventario, sin embargo, existe la posibilidad de que este no se encuentre en estados óptimos o físicos para su venta.

Punto 13. TEAM se reserva el derecho de las ventas hacia el Canal/Cliente en caso de que este se encuentren en estado de insolvencia, quiebra, declarada o no, o a discreción de **TEAM**, ni se toleraran actos cometidos de corrupción de ningún tipo.

Punto 14. El Canal/Cliente deberá pagar el precio de los productos entregados por parte de **TEAM**, si estos fueron autorizados por el canal para ser suministrados de manera parcial, se facturarán y deberán de pagarse de esta manera. En caso de que el Canal **solicite facturación y entrega total**, **TEAM** suministrara de esta manera los productos y se facturara de maneral total. En caso de solicitar **una parcialización** ya no se podrá cambiar a una entrega total. Nos reservamos los cambios en la política del fabricante respecto a la manera de la entrega de los productos.

Punto 15. El Canal/Cliente al momento de **colocar una orden de sobre pedido, tangible o intangible** este no podría aplicar para devolución o cancelación.

Punto 16. El Canal/Cliente para los contratos, celebrados de servicios de la marca Stratosphere, deberán alinearse a esos acuerdos estipulados en el contrato.

Punto 17. El Canal/Cliente podrán tener diferentes alternativas para tener sus propuestas en el menor tiempo posible una de ellas es a través de su representante de ventas, que el buscara dentro del ecosistema de **TEAM** dar la respuesta más rápida, otra alternativa es, a través de nuestras herramientas digitales como lo es Marketplace <https://enlaceteam.com/>

Punto 18. TEAM se reserva el derecho a modificar el precio en cualquier momento sin previo aviso.

Punto 19. Facturación en sobre pedidos; después de llegada la mercancía esta se debe **facturar en un lapso no mayor de 48 horas**, en caso de no confirmarse la entrega, se empezarán a facturar cargos de almacenamiento.

Punto 20. Es responsabilidad del Cliente revisar los productos en el momento de la recepción y hacer la debida aclaración con el transportista, si detecta alguna anomalía en los productos o embalaje, de lo contrario no se puede aplicar la reclamación, acorde con la política externa de devolución.



Política Externa de Ventas.

Versión: 02

Código: TEAM-DV-VNT-PL-05

Vigente a partir: 17-08-2023

Clasificación: Baja

Información: Pública

Página 3 de 3

1. Anexos

Política Externa de Venta.

No.	Descripción SLA's	SLA's (tiempo)
1	Tiempo de Cotización para tipo de venta: <ul style="list-style-type: none">• RunRate	Puede ser hasta 1 día hábil.
	<ul style="list-style-type: none">• Stratosphere	24 horas hábiles.
	<ul style="list-style-type: none">• BigDeal	5 a 10 días hábiles.
2	Vigencia o ciclo de vida de las Ordenes de producto físico (stock) para su facturación. En caso de no facturarse en este lapso se cancelará de manera automática.	48 horas.
3	Horario de atención TEAM del área Comercial (hora Centro del país). Marketplace las 24 horas en la siguiente dirección https://enlaceteam.com/	·Lunes a jueves de 9:00 am a 6:30pm ·Viernes de 9:00am a 6:00 pm
4	Facturación en sobre pedidos; una vez llegada la mercancía.	48 horas máximo.