# 最新建材分销代理销售合同(三篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-15

*随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。建材分销代理销售合同篇一乙方：甲...*

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

**建材分销代理销售合同篇一**

乙方：

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之“蓝色梦幻”系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1 、软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等;

2 、代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销;

3 、代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式;

4 、经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(2)按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5 、双方：指甲方和乙方的合称;

6 、补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1 、甲方是“蓝色梦幻”系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2 、销售范围：甲方指定乙方在 省 市 区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。 3 、 乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4 、软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5 、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

6 、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不予换货。 7 、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8 、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1 、保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2 、配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3 、价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4、对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价 折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价 折的折扣。

四、合同的变更及终止

1 、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2 、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3 、本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任：

1 、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方软件产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1 、本协议有效期：自本协议签定后自 年 月 日至 年 月 日止。

2 、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3 、本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4 、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**建材分销代理销售合同篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方为了拓展\_\_\_\_\_\_\_\_\_闭门器在国内\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的销售业务，更好地为用户服务，双方本着平等合作、互惠互利的原则，达成如下协议：

一、代理销售市场范围

1.合同确认乙方目前为一般代理商，以后甲方根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在该地区的总代理。

2.甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争（国际贸易除外）。

二、甲方对乙方的要求

1.必须熟悉当地市场，有良好的经营信誉，有较强的经济实力。从事五金行业销售多年经验，必须有较多的联系方式和较为固定的销售店面以供推销\_\_\_\_\_\_\_\_\_闭门器展示之用。能较快掌握闭门器的性能，有较强的市场开拓能力，并制定积极有效的产品宣传和市场销售策略并积极拓展市场。

2.订协议前，乙方需订购部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品或预先支付一定货款给甲方，以后每一季度均要完成至少\_\_\_\_\_\_\_\_\_元销售任务。乙方在规定的销售时间内未能完成甲方的指定销售任务，甲方有权在本协议有效期内取消乙方的代理权。甲方并以此数量决定下年度代理协议的续约与否。

3.乙方承诺不得将产品直接或间接销售到甲方已建有办事处或总经销商的其它地区，并承诺不经营其他品牌的闭门器。

4.乙方有义务收集该地区市场信息，随时向甲方通报在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的质量和技术服务。

5.如果乙方就某一客户的销售与甲方产品的其他代理商发生冲突时，乙方接受甲方就该客户的销售所作的协调和调节。

三、甲方对乙方的承诺

1.甲方不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2.提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

3.为乙方提供充分的产品，技术和安装方面的支持，确保有关的技术人员能充分熟悉产品，并为客户提供必要的技术支持和服务。

四、代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格

1.乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，甲方产品价格如有调整，应随时通知乙方。

2.甲方根据乙方销售甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）产品的业绩，实行部分返利。

五、交货及货款结算要求

1.乙方每次向甲方购买产品将另行签署合同，作为本合同的附件与本合同具有同等的法律效力。必须提前5天向甲方下订单，以确保甲方向乙方及时供货，订单时间以电话或传真为准，供货以发货时间为准，货款一律先到甲方帐号（以汇款传真单为准），甲方在三个工作日内发货。

2.发货地址为\_\_\_\_\_\_\_\_\_市。甲方负担\_\_\_\_\_\_\_\_\_至该地区的长途运费，其他短途运费或费用乙方自负，乙方以实际收到货物为结算依据。

3.如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款

1.本协议自双方签订之日起生效，有效期暂定一年。合同期满后双方再协商下一步的合作事宜。

2.本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，未尽事宜及情况变化，共同协商补充一并有效。本合同在执行过程中如有任何争议，双方将协商解决，必要时可提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_机关\_\_\_\_\_。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_?乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_?代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日?\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**建材分销代理销售合同篇三**

甲方：

乙方：

甲乙双方根据业务需要，在平等互利的基础上，根据《中华人民共和国民法典》及有关法律法规定，经双方协商达成一致签订本合同、具体条款如下：

第一条，甲方权责与义务

1、甲方应向乙方提供营业执照及合法经营证明文件的复印件。

甲方采用乙方产品有权享受乙方的特惠价格和相关优惠或奖励。

甲方应提前一个星期以传真或电话信息的形式先乙方提供所需产品的名称、种类、规格、型号、颜色、数量等。

及时提供配送地点之详细地址、配送时间、电话号码、签收人员名单。

甲方应按乙方产品的施工工艺进行施工，并按照乙方提供的产品配套进行使用，未按要求进行施工而导致产生的问题，乙方不承担责任。

甲方应在乙方供货完成后单月结清所欠乙方的所有货款，逾期未结清货款，甲方需按所欠货款总额的1%向乙方支付违约金。

第二条、乙方的权责与义务

1。乙方为甲方供应的产品为：品牌：产地：代理商：广州建筑材料有限公司

乙方应向甲方提供营业执照及合法经营证明文件的复印件。

乙方保证向甲方提供的产品均为正品，若有假冒伪劣产品假一赔十，并承担相应损失。

方向甲方提供产品的相关证明文件：质检报告、合格证书、环保认证书及其他有关资质文件资料。乙方保证上述文件的真实可靠;

乙方产品结构调整，或销售模式调整时，应提前向甲方书面通知报告有关情况，如乙方价格发生，乙方应提前三天以书面形式通知甲方或作出补充协议，调整价格的执行以正式书面文本之日期时间为准;

乙方应与接到甲方订购单后一星期内将甲方订购的产品送至双方约定的供货地点，如因乙方原因照成时间延误，乙方每超过24小时，甲方有权向乙方收取该批货物货款1%的违约金;如因招到不可抗力原因，供货时间应予以顺延，具体顺延时间由甲乙双方协议商定;

如甲方在施工中遇到重大技术难题，乙方应及时给予协助和指导。

第三条、供货和结算方式

常规产品由乙方直接供货，非常规产品需要提前预定，并由甲方支付30%的预定款。

结算方式：乙方送货后由甲方签收的送货单作为甲乙双方的结算依据，结算时间以每个月为结算周期，月底30号对单，次月6日前结清上月货款。总计：元人民币大写：元

第四条：提出异议的时间和方法甲方如对乙方的货物有质量异议，甲方需在收到乙方货物一个星期内以书面形式通知乙方提出退换货的要求，否则视为产品质量合格

第五条：违约责任

1、甲方的违约责任：

甲方中途无故退订单的，应赔偿乙方直接和间接的损失;

甲方延期提货，应向乙方支付违约金，每逾期一天，按该批次订货总额的3‰计算;拒绝接收货物的，应向乙方支付违约金，违约金按货款总额的100%计算。

甲方未按合同约定付款的，应向乙方支付违约金，违约金按所欠货款总额的3‰计算支付。

2、乙方的违约责任：

乙方中途无故终止订单的，应赔偿甲方直接和间接的损失;

乙方所交货质量或型号不符合合同约定的，有乙方负责调换并承担由此给甲方带来的损失。

因乙方原因逾期交付货物的，应向甲方支付违约金，每逾期一天，按该批次订货总额的3‰计算;

第六条：解决争议和其他事项

双方在合同履行过程中发生纠纷时，首先由双方协商解决，协商不成的均可向工程所在地的人民法院起诉。

在合同有效期内，除经双方书面同意或法定理由，任何一方不可无故变更或解除合同;如有未尽事宜双方另定补充协议约定，补充协议与本合同具有同等法律效力。

本合同自双方签字盖章之日起生效，自甲付清乙货款后失效。本合同一式两份，甲、乙各持一份，每份都具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找