

conviértete en agente
econocom



contenidos

¿Por qué convertirse en agente?	3
¿Por qué escoger Econocom?	4
La misión de un agente	5
Los puntos clave de un contrato de agente	6
Testimonio de Alexandre Vigneras	7
¿Cómo convertirse en agente?	8
Crea tu propia agencia y te apoyaremos	
Programa de incorporación	
Desarrolla tu agencia	
¿Quieres saber más?	12



¿Por qué convertirse en agente independiente?

Disfruta de la **libertad** de organizar tu tiempo y espacio de trabajo a tu gusto

Disfruta de la **remuneración sin límite**

Disfruta construyendo **tu propia base de datos** (representación exclusiva de Econocom para una lista de clientes)

Disfruta de **centrar tu talento** en vender y negociar

Disfruta del **soporte del equipo de Econocom** (preventa, marketing, etc.)



¿Por qué escoger Econocom?

Únete a un increíble caso de éxito

El objetivo de Econocom es diseñar, financiar y acelerar la transformación digital de las empresas ofreciendo soluciones a los retos a los que se enfrentan en el workplace, infraestructuras, audiovisuales y renting.

En los últimos 15 años, el Grupo Econocom se ha multiplicado por tres, pasando de unos 800 millones de euros de ingresos en 2009 a casi 3.000 millones en 2023. El año 2024 marca el inicio de un nuevo Plan Estratégico para el Grupo: **One Econocom**.

El objetivo de este plan estratégico es desarrollar el Grupo hasta alcanzar los 4.000 millones de euros de ingresos en 2028, al tiempo que se siguen desarrollando las prácticas ASG del Grupo para obtener la medalla de Platino de EcoVadis.

Más de 40 años de experiencia en el modelo de agente

Este original modelo de desarrollo de empresarios que trabajan junto a Econocom comenzó en 1979 y desde entonces no ha dejado de prosperar.

En la actualidad, más de 80 agentes y comerciales asalariados que trabajan para agentes representan a Econocom en la mayoría de los países europeos.

La posibilidad de crear ofertas únicas

En Econocom, un agente puede beneficiarse de varios mandatos.

Las diferentes áreas de especialización del Grupo convierten a cada agente en una "caja de herramientas de ventas". Para los clientes, un agente puede elaborar propuestas únicas que realmente destaquen.

Estas ofertas vuelven a utilizarse: se presentan a otros clientes. De este modo, se aprovecha la creatividad de los agentes y comerciales.

La misión de un agente

Un estatuto y un marco especiales

Un agente es independiente y dirige su propia empresa.

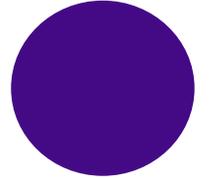
El contrato que el agente firma con la empresa se firma "intuitu personae". Esto significa que el contrato se firma en consideración expresa al agente concreto como persona física.

Como profesional externo, el agente goza de la libertad de que disfrutaría cualquier director de empresa: no está subordinado en absoluto al principal.

Negociación como base del trabajo del agente

Econocom concede al agente el derecho a negociar (el contrato) con una lista de clientes y prospectos en su nombre dentro de los límites fijados por el contrato del agente.

Econocom factura a los clientes. Estos clientes constituyen el fondo de comercio de cada entidad Econocom.



Los puntos clave de un contrato de agente

Derechos y responsabilidades mutuos

En un contrato de agente, Econocom y el agente se prometen lealtad mutua y se comprometen a trabajar en el interés común de ambos.

Estos dos principios se ilustran en el contrato del agente a través de una serie de derechos y responsabilidades que constituyen el marco de la relación.

Comisiones

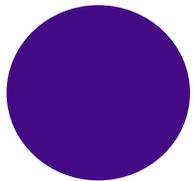
El agente percibe comisiones que se calculan en función de las ventas realizadas a los clientes para los que el agente tiene el poder de representar a Econocom.

El agente envía facturas al cliente con una periodicidad que es específica para cada cliente, quien, a cambio, paga las comisiones al agente.

Ámbito contractual

Scope: A cada agente se le asigna una lista determinada de clientes, prospectos y contratos públicos. Este ámbito se guarda en el sistema CRM y se actualiza periódicamente.

Productos y Servicios: el poder de representación de Econocom se refiere a una lista de productos y servicios específicos de Econocom con la que el agente ha firmado su contrato.



testimonio de Alexandre Vigneras agente de TMF y P&S (Francia)

‘Tras 12 años en ECS y luego en Econocom comercial en la Actividad TMF, quería un nuevo reto. Siempre me había atraído la idea de crear mi propia empresa, por lo que la oportunidad de convertirme en agente pareció responder inmediatamente a mis necesidades. Y hacerlo en un grupo sólido e innovador como Econocom, que conocía bien, me parecía una garantía de seguridad y éxito.’

¿Por qué decidiste convertirte en agente?

Disfrutar de una mayor libertad, de un campo de actividad más amplio y enriquecedor para mí intelectualmente, y de una posibilidad real de éxito.

¿Qué te gusta de tu trabajo diario como agente?

La libertad de organizar mi trabajo como quiera y, sobre todo, la motivación que me da ser mi propio jefe.

¿Qué ventajas te aporta el Grupo Econocom en el desarrollo de tu agencia?

El Grupo Econocom da a mi agencia una imagen de empresa que combina solidez financiera con innovación constante y una gran riqueza de competencias. El grupo también me libera de muchas tareas administrativas, como la facturación a los clientes, para que pueda centrarme plenamente en el crecimiento de mi agencia. Además, “Econocom me aporta la experiencia de los mejores especialistas en preventa, que ayudan a mi agencia a cerrar contratos”.



¿CÓMO CONVERTIRTE EN AGENTE ?

econocom



Crea tu propia agencia y te apoyaremos

Apoyo en la creación de tu empresa

Disfrutarás del apoyo de expertos en creación de empresas (financiero y legal), que te orientarán en la elección del estatuto jurídico, en las subvenciones para crear una empresa, en las ayudas financieras en función de tu estatuto social, en la redacción de escrituras y en el registro de tu empresa.

Acceso a las oficinas de Econocom

Podrás acceder a las diferentes oficinas e instalaciones de Econocom para facilitar los debates y el trabajo en equipo.

Ayuda financiera para la creación

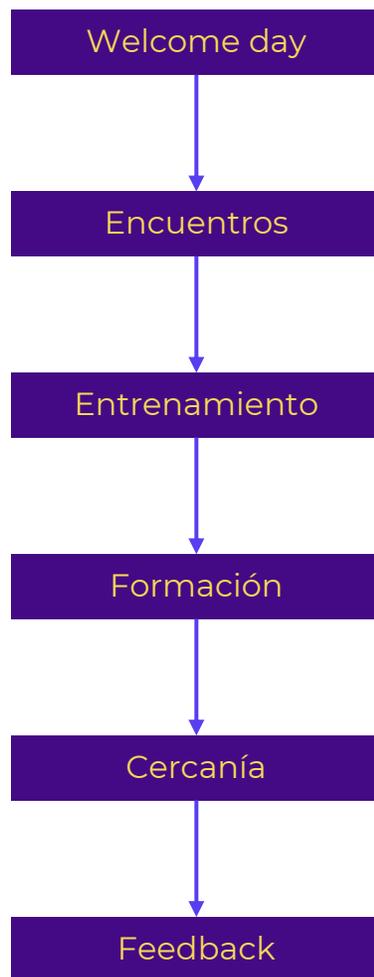
Puedes disfrutar de una ayuda financiera mensual durante 12 a 18 meses para apoyar a tu agencia en su fase de desarrollo..

Asistencia diaria

Durante tus primeros 12 meses, estarás en contacto con un jefe de ventas experimentado, que será tu punto de contacto y te guiará en Econocom. También disfrutarás de un programa de incorporación.



Programa de incorporación



Conocer la empresa

- Su historia
- Su ambición
- Su organización
- Su cultura
- Sus valores

Formación

- Formación en ofertas
- Formación en herramientas
- Formación en procesos
- Evaluar sus conocimientos
- Poner en práctica tus conocimientos

Debatir y compartir

- Reunirse con los comerciales para conocer y comprender el papel de cada uno de ellos
- Disfrutar de una verdadera cercanía con los colaboradores clave



Desarrolla tu agencia

Obtener nuevos proyectos en Econocom

Una vez puesta en marcha tu agencia, podrás seguir desarrollándola consiguiendo nuevos proyectos de representación de Econocom para entidades para las que quieras dominar la venta de ofertas.

Desarrolla tu propio equipo de ventas

Cada actividad de Econocom podrá ofrecerte apoyo si deseas reforzar tu equipo comercial con vistas a una prospección de nuevos clientes más eficaz.

Posibilidades de crecimiento externo

Puedes ampliar el campo de acción de tu agencia comprando contratos de otros agentes que deseen transmitir su proyecto. Hace cuatro años se inició en Francia una tendencia a la transmisión de contratos y cada año surgen nuevas oportunidades de compra.



¿Quieres saber más?

Por favor, contacta con:
emprendedores@econocom.com

econocom