

## **Algemene voorwaarden van het 'Proximus Reward' Programma**

Het "Reward Programma" is een programma voor het aanbrengen van leads dat door Proximus NV van publiek recht, die haar activiteiten uitoefent onder de commerciële naam Proximus, hierna "Proximus" genaamd wordt beheerd.

### **ARTIKEL 1. VOORWERP**

Het programma beoogt het aanbrengen door een Proximus klant hierna "lead creator" genoemd, van gegevens van potentiële klanten in België, 'leads' genoemd, aan Proximus. De medewerkers die een commerciële functie bij Proximus uitoefenen, zelfs indien ze Proximus klanten zijn, komen niet in aanmerking voor het programma.

Bij wijze van bedanking stemt Proximus ermee in om de "lead creator" te compenseren in de vorm van punten, zoals vastgesteld en voorzien in artikel 2. De "lead creator" vertegenwoordigt Proximus maar zal in geen geval worden belast met het onderhandelen van contracten met het oog op het bereiken van een commercieel akkoord met de potentiële klanten. De taak van de "lead creator" is uitdrukkelijk beperkt tot het meedelen van gekwalificeerde leads, die vervolgens zullen worden benaderd door de eigen verkoopkanalen van Proximus met het oog op het onderhandelen en het sluiten van een contract.

Proximus behoudt zich het recht voor om te weigeren met een voorgestelde prospect te onderhandelen, zonder dat ze dit moet verantwoorden. Het staat Proximus vrij om de voorwaarden te bepalen waaraan de professionele relaties moeten voldoen om aangebrachte prospects te benaderen. Proximus verbindt zich ertoe de juridische vereisten m.b.t. de gegevens van de potentiële klanten na te leven.

De lead creator zal, binnen de 15 dagen na de introductie van de lead, de punten ontvangen zelfs indien de verkoop wordt gerealiseerd door een Proximus Center ipv door FOS.

Ten slotte behoudt Proximus zich het recht voor om de eerste "lead creator" die gegevens over eventuele prospects aanbrengt, te vergoeden volgens het principe van 'first in, first served'.

### **ARTIKEL 2. PUNTEN in het kader van het 'Reward Program'**

In ruil voor de leads die de medewerker aanbrengt, zoals beschreven in artikel 1, verbindt Proximus zich ertoe de werknemer financiële compensatie te betalen. Deze compensatie zal de vorm hebben van punten. Concreet:

Rond het midden van elke week worden de punten op de rekeningen van de medewerkers gezet.

Het aantal toegekende punten is afhankelijk van het aantal nieuwe producten of diensten die zijn verkocht.

Er worden 1500 punten toegekend voor elk:

- nieuw abonnement op Proximus TV,
- nieuw abonnement op Internet †
- nieuw abonnement op de vaste lijn,
- nieuwe mobiel abonnement (abonnement, niet voor prepaid kaart),

- verhuis, onafhankelijk van het aantal producten of diensten dat we verhuizen.  
Voor een verhuis wordt maar 1 keer 1500 punten toegekend

Er worden 500 punten toegekend voor elke optie bij:

- Vast Internet:
  - Proximus Cloud
  - E-commerce
  - Office&Go Services
  - Norton InternetSecurity
- Proximus TV:
  - Proximus 11+
  - alle boeketten en passen gelinkt aan Proximus TV, behalve Netflix
  - TV Replay +
- Migratie naar Tuttimus
- Verzekeringen

Elke week wordt de waarde van alle producten die aan de leads zijn verkocht, opgeteld. Op de "Proximus Reward" Programma-site wordt dan een zeker aantal punten toegekend op basis van de totale waarde per lead creator. Dit aantal mag het totaal van 25.000 punten per maand niet overschrijden.

De punten worden opgeslagen op het [Sodexo Cadeau platform](#).

Ze worden vrijgegeven in de twee weken die volgen op de activatie van de producten voor de lead. Dit kan langer duren dan 2 weken, afhankelijk van het product (**Voorbeeld**: voor een succesvolle lead mobiel die op 2/6 afgesloten wordt, waarbij het abonnement actief is op 21/6, worden de punten 2 weken na 21/06 vrijgegeven).

Vanaf het moment dat de punten aan de persoonlijke rekening van de lead creator zijn toegevoegd, krijg deze laatste een e-mail, met daarin het nieuw saldo van zijn/haar rekening.

De lead creator heeft vervolgens de mogelijkheid om deze punten op de website in te ruilen voor een geschenk naar keuze. De gekozen geschenken zullen bij de lead creator thuis worden geleverd, mits zijn woonplaats in België is.

De gespaarde en niet opgebruikte punten vervallen na 2 jaar.

### **ARTIKEL 3. DUUR**

Proximus heeft het recht om het lidmaatschap aan het "Proximus Reward" Programma op te zeggen:

a. in geval van misbruik;

b. indien de lead creator de twee voorbije jaren geen punten heeft ingeruild.

Indien Proximus het "Proximus Reward" programma stopzet, beschikken de lead creators over een termijn van 90 dagen om hun beschikbare punten in te ruilen, te rekenen vanaf de verzending van de kennisgeving van de stopzetting door Proximus.

#### **ARTIKEL 4. BESCHERMING VAN DE PERSOONLIJKE LEVENSSFEER**

De lead creator verbindt zich ertoe:

- het akkoord van de potentiële klant te hebben verkregen om zijn gegevens aan Proximus over te maken om voor de eventuele aankoop van producten en diensten contact opgenomen te worden; en
- de bepalingen van de wet van 8 december 1992 na te leven betreffende de bescherming van de persoonlijke levenssfeer met betrekking tot de verwerking van persoonsgegevens.

Bovendien dient de lead creator alle vertrouwelijke informatie die het van Proximus heeft gekregen of die het aan Proximus bezorgt, geheim te houden. Hij mag deze informatie enkel aan derden medelen met de schriftelijke toestemming van Proximus. 'Vertrouwelijke informatie' is alle informatie met betrekking tot Proximus, haar producten en/of diensten, haar leveranciers, haar klanten of haar werknemers, en dit in eender welke vorm (mondeling, schriftelijk, grafisch, elektronisch, enz.).