

Al registrarte como Vendedor de BartsParts, tanto tú ("Vendedor") como BartsParts aceptáis los siguientes Términos y Condiciones".

Vendedor:

- Proporciona a BartsParts un listado de repuestos – Lista de Precios del Vendedor – para ser vendidos a través de BartsParts
- Ofrece el stock de repuestos con un descuento mínimo del 15% sobre el PVP.
- Proporciona la mayor información posible sobre los repuestos en la Lista de Precios (referencias/MPN, descripciones, marca y/o suministrador)
- Si es posible, incluye PVP y precio final (precio para BartsParts) sin IVA para cada referencia en la Lista de Precios
- En la medida de lo posible, garantiza que el inventario ofrecido es exacto y que todos los repuestos son nuevos y están disponibles para la venta
- Se asegura de que todos los pedidos de BartsParts se confirmen en un máximo de 1 día hábil desde su recepción y al precio acordado en la Lista de Precios del Vendedor
- Utiliza el albarán, la etiqueta de transporte y la cinta de embalaje de BartsParts, junto con todos los demás documentos y materiales que BartsParts indique en cada envío, de acuerdo con la imagen de marca de BartsParts
- Garantiza que los repuestos vendidos por BartsParts estén disponibles para la recogida por parte de la empresa de transporte de acuerdo con las instrucciones específicas de cada envío
- Informa a BartsParts de forma inmediata y por email (dealersupport@bartsparts.com) si ocurriera alguna incidencia en el procesado de cada pedido
- Acepta los recambios devueltos por el cliente final y concede un crédito total del monto facturado, sin deducción alguna, independiente de la causa de la devolución
- Informa a BartsParts siempre que sea necesaria una actualización de precios o stock en la Lista de Precios del Vendedor

BartsParts:

- Proporciona una web de comercio electrónico en pleno funcionamiento (www.bartsparts.com) para que el vendedor venda su stock de repuestos
- Actualiza la Lista de Precios del Vendedor en la web cuando éste lo solicite
- Asiste al vendedor en la generación de la Lista de Precios, siempre que sea necesario
- Hace todo lo que está en su mano para promocionar el inventario del vendedor, aplicando las mejores prácticas de SEO y a través de campañas de marketing
- Gestiona los pagos y el transporte de todos los pedidos
- Se encarga de la atención al cliente antes, durante y después de cada pedido
- Gestiona posibles devoluciones y reembolsos, instruyendo al Vendedor en cada caso
- Paga las facturas del Vendedor de conformidad con las condiciones de pago acordadas
- Asiste al vendedor durante todo el proceso para aumentar continuamente las ventas