

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

Het "Proximus 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. De lead creator kan punten verzamelen wanneer de lead doorgegeven is aan Proximus en daarna succesvol afgesloten wordt met een commercieel contract.

### **ARTIKEL 1. VOORWERP**

Het programma beoogt het aanbrengen door een Proximus klant of medewerker hierna "leadcreator" 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.

De "lead creator" mag enkel leads aanmaken op het moment dat hij zelf persoonlijk contact heeft met de potentiële klant (fysiek of telefonisch) en wanneer deze uitdrukkelijk heeft ingestemd met contactname door onze commerciële diensten (Proximus Center of de dienst Digital Sales & Care). Er mag in geen geval gebruik gemaakt worden van lijsten met klanten waarvoor leads worden gecreëerd zonder dat er een interactie is geweest tussen de lead creator en de (potentiële) klant. In dit geval zal Proximus geen punten toekennen aan de lead creator, voor eventueel succesvol afgesloten leads.

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 het afsluiten van de lead, de punten ontvangen, als de verkoop wordt gerealiseerd door één van onze commerciële diensten die Domino leads mogen behandelen (Proximus Center of de dienst Digital Sales & Care).

Proximus behoudt 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'. De punten worden enkel toegekend wanneer de lead aangemaakt werd voordat het order werd ingeleid.

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

In ruil voor de leads die de medewerker of de klant aanbrengt, zoals beschreven in artikel 1, verbindt Proximus zich ertoe de werknemer of de klant 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 volgende producten:
  - Basisproducten en opties voor de residentiële klanten (Domino Points RES & SE)

- Basisproducten en opties voor de Business klanten (Domino points ME & COR)

De lijst met de punten per product vind je terug op de laatste bladzijde.

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 [Domino Rewardplatform](#).

De lead creator heeft vervolgens de mogelijkheid om deze punten op de website in te ruilen voor een geschenk naar keuze. De fysieke geschenken zullen bij de lead creator thuis worden geleverd, mits zijn woonplaats in België is. Vouchers en waardebonnen worden, indien mogelijk, digitaal verstuurd naar het door Arteel gekende e-mailadres van de lead creator.

De gespaarde en niet opgebruikte punten vervallen na 2 jaar. De lead creator wordt, op verschillende tijdstippen, verwittigd van de vervaldatum van de punten. Deze vervaldatum staat vermeld op het Reward Platform waar de punten kunnen worden omgeruild.

### **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 de lead creator een werknemer is en de firma verlaat, zullen de punten ter beschikking blijven op het platform, maar zoals bij klanten, zal dit gelinkt worden aan het persoonlijk e-mailadres van de lead creator en niet meer aan de PER ID.

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:

- De bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming 679/2016 of "GDPR" na te leven.

- Op te treden als verantwoordelijke voor de verwerking van de gegevens en, meer bepaald, verantwoordelijk te zijn voor de overdracht aan Proximus van de persoonsgegevens van de personen met wie contact moet worden opgenomen. In deze hoedanigheid is hij verantwoordelijk voor het verzekeren van de wettelijkheid van deze overdracht en bijgevolg ook voor het verkrijgen van de toestemming van de prospect voor de overdracht aan Proximus met het oog op het geïnformeerd worden over de producten, diensten, wedstrijden en promoties van Proximus, voor het informeren van deze personen over deze verwerking, enz.

### **ARTIKEL 5. VERTROUWELIJKHEID VAN INFORMATIE**

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 meedelen 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.).

## Domino Points RES & SE

PRODUCT	POINTS
• New Fix Internet	1500
• New TV	1500
• New Mobile Postpaid or Full Control	1500
• New Fix Line	1500
• New Forum/PABX/ Bizz call Connect	1500
• Move (no matter the number of products moved)	1500
• Migration to Fiber / New Fiber	1500
<b>PROXIMUS TV OPTIONS</b>	
Pickx+, Pickx Sports, Pickx Mix, Pickx All Stars (incl Disney+), Pickx All Stars & Sports, Disney+, Adult Try & Buy TV Options	500
	200
<b>OTHER</b>	
• Office&Go Services	500
• Proximus Cloud	500
• Norton Internet Security	500
• Fiber Vooraanleg, Demand Bundling, Fiber intent	500
• Bizz Booster	500
• Insurances	500
• SecureNet (Try & Buy or full product)	500
• Bizz Internet Guarantee	500
• Migration to VDSL2	500

## Domino Points ME & COR

PRODUCT	POINTS
Call Connect	1,500
PABX	6,000
Explore National – Copper	1,500
Explore National - Dedicated Fiber	6,000
Explore National - Shared Fiber	1,500
Explore Value Added Services	500
International Connectivity	500
National P2P Connectivity (BLES)	6,000
Pack for Employees	500
Professional Internet - Copper	1,500
Professional Internet - Shared Fiber	1,500
SD-WAN Connectivity	1,500
SD-WAN Connectivity - Copper	1,500
SD-WAN Connectivity - Dedicated Fiber	6,000
SD-WAN Connectivity - Mobile	1,500
SD-WAN Connectivity - Shared Fiber	1,500
SD-WAN CPE & Services	500
Marketing Numbers	1,500
PSTN Access & Traffic	1,500
VMS - Voice Mgd Services	500
VoIP Access & Traffic	1,500
mass market solutions	1,500
Mobile Voice	1,500

**proximus**  
business