

Algemene voorwaarden SalesProf.app

Deze voorwaarden zijn van toepassing op alle overeenkomsten die MoreProfit Oldenkamp B.V. (hierna: SalesProf.app) sluit. SalesProf.app streeft naar transparante en eenvoudige voorwaarden, zodat niet alleen een jurist, maar iedereen ze kan begrijpen. Ze zijn bij het sluiten van de overeenkomst ter hand gesteld, dan wel als direct aanklikbare hyperlink als PDF beschikbaar gemaakt. Als er voorwaarden onduidelijk zijn, dan hoort SalesProf.app dat graag. Individuele afspraken die in het contract staan, zijn ook van toepassing en zijn leidend als ze strijdig zijn met de Algemene Voorwaarden.

Toepasselijk recht en geschillen

Het recht in het land van de SalesProf.app waarmee de overeenkomst is gesloten, is van toepassing. Het Weens Koopverdrag, dat eigen regels kent voor internationale koopovereenkomsten, is uitgesloten. Mochten er geschillen ontstaan tussen klant en SalesProf.app, dan zullen die exclusief worden geregeld voor een bevoegde rechter van het land van de SalesProf.app vestiging waarbij de overeenkomst is gesloten.

Voor Nederland: Rechtbank Midden-Nederland, locatie Lelystad

In verband met mogelijke interpretatieverschillen is de Nederlandse tekst van de Algemene Voorwaarden leidend. Wanneer één of meer bepalingen nietig of vernietigbaar zijn, blijven de overige bepalingen van kracht.

Wijzigingen

SalesProf.app werkt frequent aan innovaties. De Algemene Voorwaarden kunnen hierin ook mee veranderen, waarbij het uitgangspunt is dat die wijzigingen de kwaliteit van de dienstverlening van SalesProf.app ten goede komen. Wijzigingen die impact hebben op het gebruik van onze software zullen tijdig aan onze klanten worden gemeld. Indien de SalesProf.app en overige software diensten gebruikt blijven worden, zijn de meest recente 'Algemene Voorwaarden' van toepassing. Er kan eventueel bezwaar aangetekend worden tegen de wijzigingen door een 'verbetersuggestie' schriftelijk in te sturen. SalesProf.app zal dan beoordelen of de wijziging kan leiden tot aanpassing ervan. In het uiterste geval dat de wijzigingen leiden tot een onwerkbaar situatie voor de klant, bestaat de mogelijkheid om na de wijziging de overeenkomst te beëindigen, waarbij de oude voorwaarden nog 2 maanden geldig blijven.

Duur overeenkomst

De overeenkomst wordt aangegaan op basis van een maandelijks of jaarlijks abonnement, tenzij anders is overeengekomen. Met het aangaan van een overeenkomst ontvangt de klant een licentie voor het gebruik van de SalesProf.app programmatuur. Deze wordt via een abonnementsvorm op maandbasis gefactureerd.

Licentie

In de licentie zijn de afgenomen productonderdelen (o.a. gebruikers, medewerkers, omgevingen en aangiftes) met bijbehorende aantallen en begin- en einddatum versleuteld. De licentie mag alleen gebruikt worden voor de eigen onderneming(en) van de klant. De omvang van de licentie wordt afgestemd op de behoefte van het aantal medewerkers van de organisatie. Medewerkers kunnen vervolgens gebruikers-, beheerders- of een andere rol hebben.

Prijsbepaling

SalesProf.app voert ten aanzien van haar prijzen een markt- en prijsindex conform beleid. SalesProf.app kan de prijzen jaarlijks indexeren, waarbij er rekening gehouden wordt met het Consumentenprijsindexcijfers over de periode van het afgelopen jaar van juli tot en met juni. Bij indexering stuurt SalesProf.app voor 1 november een bericht aan de klanten waarin het percentage wordt vermeld. De indexering gaat in vanaf de eerste factuur in het volgende kalenderjaar

Facturatie

SalesProf.app factureert: - Licenties: maandelijks vooraf. Op de abonnementsfactuur en in de Klantportal staan de actuele aantallen per product vermeld. Alle facturen worden per e-mail in PDF- en UBL-bestand verstuurd. De facturen worden per automatische incasso geïnd (Credit Card) of handmatig worden betaald (iDeal, Bancontact etc.), hierbij wordt een betalingstermijn van 14 dagen gehanteerd.

Geldigheid licentie

De licentie wordt bij het eind van de looptijd automatisch verlengd, de verlegging is gelijkwaardig aan de contractueel overeengekomen duur van de overeenkomst. De geldigheid van de licentie kan verkort worden bij ongewenst betalingsgedrag, zoals: • Een factuur die niet geïnd kan worden. • Herhaaldelijk facturen telkens een maand te laat effectueren. Indien een licentie binnen 21 dagen vervalst, zal een melding getoond worden bij het inloggen van de gebruikers.

Wijzigen licentie

Een wijziging van de licentie kan per direct door de klant doorgevoerd worden. Een opzegging van het productonderdeel kan na minimaal één maandelijks volledige facturatie van de licentie doorgevoerd worden.

Aantallen

Een verhoging van de aantallen (medewerkers, omgevingen e.d.) kan per direct doorgevoerd worden. Een verlaging van de aantallen kan alleen na één maand volledige facturatie van de licentie. Een verhoging én een verlaging binnen dezelfde maand is niet mogelijk.

Hulp en ontwikkelvragen

Door de klant gewenste commerciële- of technische ontwikkelvragen, zullen op basis van fixed price of tegen een vooraf overeengekomen tarief per uur in rekening worden gebracht.

Beëindiging overeenkomst

Het beëindigen van de overeenkomst kan alleen per email: info@salesprof.app

Beëindiging door klant

Het stopzetten van de licentie kan per direct, hierbij wordt een opzegtermijn van 1 kalendermaand plus de geldende contractduur gehanteerd. Na de beëindiging van de overeenkomst is de toegang tot de programmatuur en bijbehorende data niet meer mogelijk.

Beëindiging door SalesProf.app

SalesProf.app heeft het recht de overeenkomst per direct te beëindigen indien de klant zijn verplichtingen niet nakomt (na daartoe in gebreke te zijn gesteld), surseance van betaling heeft aangevraagd of het faillissement is aangevraagd.

Procedure klantdata na beëindiging

- 1. De klant heeft vóór beëindiging de mogelijkheid om alle gegevens in diverse formats te exporteren.
- 2. Na de einddatum van de licentie heeft de klant recht op een kopie van de data. Deze kan de klant opvragen. Daarmee bestaat ook de mogelijkheid om gegevens in diverse formats te exporteren.

De volledige productieomgeving wordt 1 jaar gearchiveerd en wordt daarna definitief verwijderd van de back-uplocatie. Op verzoek kan de back-up eerder worden verwijderd.

Aansprakelijkheid

SalesProf.app garandeert dat alle Apps voldoen aan alle specificaties die zij opgeeft. In geval van fouten zal SalesProf.app deze altijd zo snel mogelijk herstellen. SalesProf.app besteedt grote zorg aan een juiste werking van alle Apps en een correcte uitvoering van haar dienstverlening. Ondanks deze inspanningen kunnen er dingen verkeerd gaan, die voor de klant tot schade leiden. SalesProf.app streeft daarbij in overleg met de klant steeds naar een passende oplossing.

Aansprakelijkheidskwesties zullen via SalesProf.app B.V. te Nederland verlopen. De aansprakelijkheid van SalesProf.app is beperkt tot €1.000,- per gebeurtenis of serie van gebeurtenissen met een gemeenschappelijke oorzaak en zal samengesteld nooit hoger zijn dan € 2.500,- per kalenderjaar. SalesProf.app kan op de aansprakelijkheidsbeperkingen geen beroep doen als er sprake is van opzet dan wel bewuste roekeloosheid in het handelen van haarzelf, van haar medewerkers of door haar ingeschakelde derden. SalesProf.app sluit haar aansprakelijkheid uit voor iedere vorm van gevolgschade, zoals gederfde omzet, gederfde winst en gemiste kansen. De aansprakelijkheid van SalesProf.app is ook uitgesloten als de klant of door de klant ingeschakelde derden wijzigingen in producten van SalesProf.app hebben aangebracht, wat niet is toegestaan. SalesProf.app en de klant zijn niet aansprakelijk ten opzichte van elkaar als er sprake is van overmacht. Onder overmacht wordt verstaan: Overmacht in de zin van de wet, ook bij toeleveranciers van partijen, ondeugdelijke nakoming van verplichtingen van toeleveranciers die door de klant aan SalesProf.app zijn voorgeschreven, storingen in het elektriciteitsnet en storingen die dataverkeer belemmeren voor zover de oorzaak daarvan niet is te wijten aan partijen zelf.



Melden van klachten

Klachten kunnen nooit betrekking hebben op het functioneren, zoals SalesProf.app de werking van de software en app bedoeld heeft.

SalesProf.app verlangt van de klant dat deze zo spoedig mogelijk een klacht meldt bij SalesProf.app, zodat zij dan zo spoedig als mogelijk kunnen werken aan een oplossing. Overigens blijft overeind, dat los van een klacht, dat SalesProf.app altijd streeft, in overleg met de klant, naar een passende oplossing.

Leveringstermijn

Wanneer SalesProf.app een (op)levertermijn niet haalt, kan de klant SalesProf.app eerst in gebreke stellen en SalesProf.app alsnog een redelijke termijn geven om haar verplichtingen na te komen.

Verwerking SalesProf.app Online

SalesProf.app verwerkt onder andere persoonsgegevens voor en in opdracht van de klant omdat de klant een software gebruikersovereenkomst met SalesProf.app heeft. SalesProf.app en de klant zijn daarom verplicht volgens de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) om een Verwerkers overeenkomst te sluiten. Omdat SalesProf.app een standaard applicatie met de daarbij behorende standaard dienstverlening levert, heeft SalesProf.app de verwerkingsovereenkomst opgenomen in de Algemene Voorwaarden. SalesProf.app is in deze de 'verwerker' en de klant de 'verwerking verantwoordelijke'. SalesProf.app en de klant verplichten zich over en weer om de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) na te leven. Voor de definities van begrippen wordt aangesloten bij de AVG. SalesProf.app zal de persoonsgegevens alleen verwerken voor en in opdracht van de klant en om uitvoering te geven aan de overeenkomst.

Instructies verwerking

De verwerking bestaat uit het beschikbaar stellen van de SalesProf.app applicaties met de door de klant ingevoerde en gegenereerde data. SalesProf.app zal geen gegevens toevoegen, aanpassen of verwijderen zonder dat de klant daar schriftelijke instructie voor gegeven heeft. Die instructie dient via een verzoek te worden gegeven. Binnen de applicaties, die SalesProf.app beschikbaar stelt, zijn verschillende soorten persoonsgegevens vast te leggen. SalesProf.app is zich ervan bewust dat de klant al deze, en eventueel nog zelf aan te maken persoonsgegevens of categorieën, kan invoeren en dat SalesProf.app deze dan zal verwerken. De klant is zelf verantwoordelijk voor de beoordeling of het doel en aard van de verwerking



past bij de dienstverlening die SalesProf.app doet. SalesProf.app verzamelt geanonimiseerde gegevens over verkooptrends, het gebruik van haar producten en diensten. Deze gegevens ondersteunen SalesProf.app om inzicht te krijgen of, hoe en hoe vaak bepaalde onderdelen van het product gebruikt worden. De geanonimiseerde gegevens zullen uitsluitend gebruikt worden om producten en dienstverlening te verbeteren. SalesProf.app zal de verzamelde gebruikersstatistieken nooit aanbieden aan derde partijen voor commerciële doeleinden.

Geheimhoudingsplicht

SalesProf.app is zich bewust dat de informatie die de klant met SalesProf.app deelt en opslaat binnen SalesProf.app Online, een geheim en bedrijfsgevoelig karakter heeft. Alle SalesProf.app-medewerkers en partners zijn contractueel verplicht eventuele gegevens van de klant strikt geheim te houden.

Medewerkers met toegang tot klantgegevens

Alleen systeembeheerders van SalesProf.app hebben volledige toegang tot de klantgegevens voor:

- Het plaatsen van een nieuwe versie;
- Het doorvoeren van patches en fixes;
- Het maken van een back-up;
- Het verplaatsen van een gegevens binnen het SalesProf.app domein.
- Overige klantvragen

Consultants, Supportmedewerkers en andere SalesProf.app medewerkers hebben alleen toegang tot de klantgegevens indien zij toestemming daarvoor hebben ontvangen van de klant en voor zolang zij toestemming hebben van de klant.

Beveiliging

SalesProf.app neemt blijvend passende technische en organisatorische maatregelen om de persoonsgegevens van de klant te beveiligen tegen verlies of enige vorm van onrechtmatige verwerking. Deze maatregelen worden aangemerkt als een passend beveiligingsniveau in de zin van de AVG. De klant is gerechtigd om in overleg met SalesProf.app tijdens de looptijd van de overeenkomst door een onafhankelijke deskundige de naleving hiervan te controleren, bijvoorbeeld door middel van het uitvoeren van een audit. De klant zal alle kosten in verband met deze controle dragen.

Indien de Nederlandse Autoriteit Persoonsgegevens (AP) aan de klant een bindende aanwijzing zal geven dient de klant SalesProf.app direct op de hoogte stellen van deze bindende aanwijzing. SalesProf.app zal er alles aan doen wat in redelijkheid van haar verwacht kan worden om de naleving mogelijk te maken. Als SalesProf.app niet doet wat in redelijkheid van haar gevraagd kan worden waardoor er een boete volgt, of als de Autoriteit Persoonsgegevens direct een boete oplegt omdat sprake is van opzet of ernstige verwijtbare nalatigheid aan de kant van SalesProf.app.

Subverwerkers

SalesProf.app verwerkt de klantdata in datacenters en dit center is hiermee subverwerker. De datacenters waar SalesProf.app gebruik van maakt bevinden zich uitsluitend binnen Europe en vallen onder de Europese wet- en regelgeving en voldoen aan logische en fysieke toegangsbeveiliging en continuïteit. De persoonsgegevens worden door SalesProf.app en sub verwerker uitsluitend verwerkt binnen de Europese Economische ruimte. SalesProf.app heeft aan de subverwerker(s) dezelfde verplichtingen opgelegd als die voor haarzelf gelden.

SalesProf.app zal geen nieuwe sub verwerkers gegevens laten verwerken zonder de klant daarover tijdig te informeren. De klant kan bezwaar maken bij SalesProf.app tegen de subverwerker. SalesProf.app zal deze bezwaren op directieniveau afhandelen.

Privacy rechten

SalesProf.app heeft geen zeggenschap over de persoonsgegevens die door de klant beschikbaar worden gesteld. Zonder noodzaak, gezien de aard van de door de klant verstrekte opdracht, expliciete toestemming van de klant of wettelijke verplichting zal SalesProf.app de gegevens niet aan derden verstrekken of voor andere doeleinden verwerken, dan voor de overeengekomen doeleinden. De klant garandeert dat de persoonsgegevens verwerkt mogen worden op basis van een in de AVG genoemde grondslag. Voor zover vereist op grond van toepasselijke wet- en regelgeving, zijn Toezichthouders gerechtigd om audits uit te voeren om te controleren of de SalesProf.app voldoet aan de voorwaarden en bepalingen zoals uiteengezet in de overeenkomst, toezichtregels en / of toepasselijke dwingende wetgeving. SalesProf.app zal de klant zo snel mogelijk informeren van een dergelijke audit, tenzij dit verboden is.

Betrokkenen

De klant is verantwoordelijk voor de ingevoerde gegevens van de betrokkenen en daarbij voor het informeren en bijstaan van de rechten van de betrokkenen. SalesProf.app zal nooit op verzoeken van betrokkenen ingaan en altijd verwijzen naar de verantwoordelijke. SalesProf.app zal, voor zover dat binnen de applicatie mogelijk is, haar medewerking verlenen aan de klant zodat deze kan voldoen aan zijn wettelijke verplichtingen in het geval dat een betrokkene haar rechten uitoefent op grond van de AVG of andere toepasselijke regelgeving betreffende de verwerking van persoonsgegevens.

Meldplicht datalekken

De AVG vereist dat eventuele datalekken gemeld worden aan de Autoriteit Persoonsgegevens door de verwerking verantwoordelijke van de data. SalesProf.app zal daarom zelf geen meldingen doen bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Uiteraard zal SalesProf.app de klant juist, tijdig en volledig informeren over relevante incidenten, zodat de klant als verwerking verantwoordelijke aan zijn wettelijke verplichtingen kan voldoen. De Beleidsregels meldplicht datalekken van de Autoriteit Persoonsgegevens geven hierover meer informatie. Indien de klant een (voorlopige) melding verricht bij de Autoriteit Persoonsgegevens en/of de betrokkene(n) over een datalek bij SalesProf.app, zonder dat de klant SalesProf.app hierover geïnformeerd heeft, dan is de klant aansprakelijk voor door SalesProf.app geleden schade en kosten van deze melding. Indien blijkt dat er geen sprake is van een datalek bij SalesProf.app, is de klant verplicht de melding direct in te trekken.

Bepaling datalek

Voor het bepalen van een inbreuk in verband met persoonsgegevens, gebruikt SalesProf.app de AVG en de Beleidsregels meldplicht datalekken als leidraad.

Melding aan de klant

Indien blijkt dat bij SalesProf.app sprake is van een beveiligingsincident of datalek zal SalesProf.app de klant zo spoedig mogelijk informeren nadat SalesProf.app bekend is geworden met het datalek. Om dit te realiseren zorgt SalesProf.app ervoor dat al haar medewerkers in staat zijn en blijven om een datalek te constateren en verwacht SalesProf.app van haar opdrachtnemers dat zij SalesProf.app in staat stelt om hieraan te kunnen voldoen. Voor de duidelijkheid: als er een datalek is bij een subverwerker van SalesProf.app, dan meldt SalesProf.app dit uiteraard ook. SalesProf.app is het contactpunt voor de klant. De klant hoeft geen contact op te nemen met de subverwerkers van SalesProf.app.

Informatie verstrekken

SalesProf.app probeert de klant direct alle informatie te verstrekken die de klant nodig heeft om een eventuele melding bij de Autoriteit Persoonsgegevens en/of de betrokkene(n) te verrichten.

Termijn van informeren

De AVG geeft aan dat er 'onverwijld' gemeld moet worden. Dit is volgens de Autoriteit Persoonsgegevens zonder onnodige vertraging en zo mogelijk niet later dan 72 uur na ontdekking ervan door de verantwoordelijke. Indien er een beveiligingsincident optreedt zal SalesProf.app de klant zo snel mogelijk, maar uiterlijk binnen 72 uur na het ontdekken door SalesProf.app ervan, informeren. De klant zal zelf de beoordeling moeten maken of het beveiligingsincident valt onder de term 'datalek' en of er melding aan de Autoriteit Persoonsgegevens gedaan zal moeten worden. De klant heeft hiervoor 72 uur, nadat de klant hiervan op de hoogte is gesteld, de tijd.

Voortgang en maatregelen

SalesProf.app zal de klant op de hoogte houden over de voortgang en de maatregelen die getroffen worden. SalesProf.app maakt hierover afspraken met de primaire contactpersoon bij de initiële melding. In ieder geval houdt SalesProf.app de klant op de hoogte in geval van een wijziging van de situatie, het bekend worden van nadere informatie en over de maatregelen die getroffen worden.

Gegevens verwijderen

SalesProf.app zal, na afloop van de overeenkomst, alle klantgegevens verwijderen zoals beschreven staat bij 'Beëindiging van de overeenkomst'. Mocht de klant eerder de gegevens verwijderd willen hebben, dan kan daarvoor een verzoek worden ingediend. SalesProf.app verplicht zich daar gehoor aan te geven.

SalesProf.app is betrouwbaar, veilig en snel. SalesProf.app werkt samen met externe partijen voor het beschikbaar stellen van SalesProf.app. Daarnaast werkt SalesProf.app met professionele partijen om de beveiliging te waarborgen. Voor het noodzakelijke onderhoud heeft SalesProf.app duidelijke afspraken gemaakt met haar leverancier en klanten. Optimale back-up procedures zorgen voor een optimale continuïteit waarbij we uitgaan van een "fair use" handelswijze van onze klanten.

Beschikbaarheid

SalesProf.app wordt gehost op systemen van professionele Europese datacenters met een netwerkbeschikbaarheid van 99%. De beschikbaarheid en performance van SalesProf.app worden continu gemonitord. In de volgende situaties kan SalesProf.app niet beschikbaar zijn:

- Preventief onderhoud;
- Installeren nieuwe versie SalesProf.app;
- Verhelpen van storingen aan de programmatuur die onder de verantwoordelijkheid van de klant valt;
- Onderhoud dat met de klant is kortgesloten;
- Calamiteiten als gevolg van natuurrampen en andere overmachtsituaties.

Onderhoud

De klant wordt minimaal 5 dagen van tevoren geïnformeerd als SalesProf.app mogelijk niet beschikbaar is. De werkzaamheden worden uitgevoerd tussen 21:00 en 07:00 uur of in het weekend. Incidentele patches en (hot)fixes worden automatisch en zonder voor aankondiging (bij voorkeur 's nachts) uitgevoerd.

Performance

SalesProf.app behoort een goede performance te hebben, maar is afhankelijk van de internetverbinding en inrichting van de omgeving van de klant. De responstijd van het openen van deze functies is in 95% van de gevallen maximaal 4 seconden. Voor de Apps van SalesProf.app wordt na eerste gebruik gecached en geldt een gemiddelde responstijd van minder dan minder dan 1 seconden. De responstijden van deze en andere functies binnen SalesProf.app kunnen sterk variëren afhankelijk van de soort functie, hoeveelheid data, klantspecifieke inrichting en gebruikersinstellingen. Bij performance hinder kan contact gezocht worden met de klantenservice

Backup & restore

4 keer per dag wordt er een back-up gemaakt van de volledige productieomgeving. Back-ups worden 30 dagen bewaard. Een back-up bewaaren kan op verzoek ook langer of onbeperkt. Op verzoek kan een back-up teruggezet worden. Gemiddelde duur van het terugzetten van een omgeving is 4 uur. Indien gewenst kan een back-up van de omgeving via een incident opgevraagd worden voor lokaal gebruik of archivering. Op deze aanvragen hanteert SalesProf.app een fair use beleid om grote datastromen te voorkomen.

Continuïteit datacenter bij faillissement

Met het datacenter zijn aanvullende (contractuele) afspraken gemaakt die eraan moeten bijdragen dat klanten van SalesProf.app toegang tot hun data behouden in geval van een faillissement: - Het datacenter zal de dienstverlening aan SalesProf.app niet staken in geval van een faillissement van het datacenter, voordat een continuïteitsplan is overeengekomen met de curator. - Bij een faillissement van SalesProf.app zal het datacenter tot een minimale periode van 2 weken na datum faillissement de dienstverlening niet staken. Voordat de dienstverlening wordt gestaakt, zal het datacenter in overleg treden met de curator voor het behoud van de dienstverlening en het zekerstellen van de financiële verplichtingen.

Product

SalesProf.app voorziet de klant van een product dat continu wordt doorontwikkeld en uitgeleverd met nieuwe functionaliteiten, verbeteringen en wettelijke aanpassingen. In dit onderdeel staat informatie over de ontwikkeling en Versiebeheer, de systeemeisen en productondersteuning en informatie.

Productbeschrijving

Met de software van SalesProf.app kunnen verschillende onderdelen van een organisatie geautomatiseerd worden. Brongegevens worden in één database opgeslagen waardoor de verschillende modules geïntegreerd met elkaar werken.

Eigendomsrechten

Het intellectuele eigendomsrecht van het product berust, en blijft berusten, bij SalesProf.app. Als een derde beweert dat het intellectuele eigendomsrecht van de programmatuur bij hem ligt, zal SalesProf.app de klant vrijwaren. Een voorwaarde daarvoor is wel dat de klant SalesProf.app hierover zo spoedig mogelijk informeert, medewerking verleent aan onderzoek en de afhandeling van de zaak verder geheel overlaat aan SalesProf.app. Indien de rechter vaststelt dat het intellectuele eigendom inderdaad bij een derde ligt, zal SalesProf.app ervoor zorgen dat de klant gebruik kan blijven maken van de programmatuur of hem voorzien van gelijkwaardige software. Het eigendomsrecht van de ingevoerde data en de door de applicatie gegenereerde data berust bij de klant. SalesProf.app mag en zal zich geen rechten toe-eigenen aan de klantdata.

Ontwikkeling en versiebeheer

De software wordt continu doorontwikkeld en uitgeleverd met nieuwe functionaliteiten, verbeteringen en wettelijke aanpassingen. Elke versie wordt voorzien van Releasenotes. Hierin wordt beschreven welke onderdelen zijn aangepast. Wettelijke aanpassingen en wijzigingen in de programmatuur worden alleen doorgevoerd in de laatste, meest actuele versie.

Reverse engineering

De klant mag de programmatuur slechts gebruiken voor gegevensverwerking binnen haar eigen onderneming en, voor zover van toepassing, binnen haar dochtermaatschappijen in de zin van artikel 2:24a van het Burgerlijk Wetboek. De klant mag de programmatuur niet openbaar maken en deze niet kopiëren en/of anderszins verveelvoudigen of wijzigen, behoudens voor zover dit noodzakelijk is voor het gebruik dat conform onderhavige overeenkomst uitdrukkelijk is toegestaan. Het is de klant niet toegestaan de programmatuur te decompileren, de code te verveelvoudigen en/of te vertalen of anderszins aan reverse engineering te onderwerpen, behoudens voor zover zulks zou geschieden in overeenstemming met de wettelijke regels aangaande het tot stand brengen van interoperabiliteit van de programmatuur met andere programmatuur.

De reverse engineering is beperkt tot de volgende uitgangspunten en propositie:

1) Techniek:

Rapporteren met het gebruik van een mobiele telefoon, tablet of computer in adaptieve vragen- en antwoordenflows. De flows zijn adaptieve communicatieflows die voor de eindklant en haar accountmanagers op maat zijn ingericht met vragen en antwoorden. Adaptief betekent, dat vervolgvraag wordt bepaald door het gekozen antwoord.

2) Voordeel:

Het voordeel van adaptieve communicatieflows zijn, het in zo kort mogelijke tijd -ca.2 minuten- correct en volledig van klantenbezoeken en commerciële activiteiten kunnen rapporteren.

3) Gebruikers:

Gebruikers zijn commercieel eindverantwoordelijken en accountmanagers (of medewerkers in een gelijkwaardige commerciële functietitel) die producten of diensten verkopen aan de b-2-b en b-2-c markt.

Het is de klant niet toegestaan de rechten welke zij verkrijgt op grond van deze overeenkomst op enigerlei wijze over te dragen aan een derde, zonder dat zij voor deze overdracht schriftelijke toestemming heeft verkregen van SalesProf.app. Indien en voorzover er door SalesProf.app toestemming wordt verleend, kunnen aan deze overdracht door SalesProf.app voorwaarden worden verbonden. De klant zal de programmatuur of enige gegevensdrager waarop deze is vastgelegd (al of niet als onderdeel van apparatuur) of het gebruiksrecht voor de programmatuur, niet aan enige derde overdragen of afgeven of daarop (beperkte) rechten verlenen, tenzij door partijen schriftelijk en specifiek anders is overeengekomen.

Bij overtreding van het in dit artikel bepaalde is de klant aansprakelijk voor de door SalesProf.app geleden en nog te lijden (gevolg) schade als gevolg van de door de klant begane overtreding.

Laatst gewijzigd op: Vrijdag 03 juni 2021, 14:45 uur.

