

E' **agente e rappresentante di commercio** colui che é incaricato stabilmente da una o più imprese di promuovere in una o più zone determinate, le vendite attraverso l'acquisizione di ordini di acquisto.

Quindi l'**agente di commercio** è un soggetto che assume in maniera stabile, senza vincolo di subordinazione, cioè in maniera autonoma ed utilizzando i propri mezzi, l'incarico di stabilire dei contratti di vendita tra l'**azienda mandante** e dei **clienti**, in base a un accordo, chiamato **contratto di agenzia**, che lo vincola a svolgere questo mandato su una area geografica oppure su una tipologia di clienti ben definita (**esclusiva**). La sua attività viene retribuita in forma provvigionale cioè in percentuale al fatturato prodotto dalle vendite effettuate anche se talvolta, oltre alla **provvigione**, é possibile che vi sia una parte di retribuzione fissa. Completamente diversa é la figura del **procacciatore d'affari** che a differenza dell'agente di commercio non ha un mandato vero e proprio, non opera in esclusiva e non ha un rapporto fisso e continuativo, regolato da contratto, con l'azienda mandante.

Gli agenti di commercio in Italia si distinguono tra gli agenti **monomandatari** ed agenti **plurimandatari**.

Gli agenti **monomandatari** rappresentano **una sola azienda**.

Gli agenti **plurimandatari** invece rappresentano **contemporaneamente più aziende** che comunque non devono operare in concorrenza tra loro.