POLITYKA DOBRYCH PRAKTYCH ORAZ ZASAD CSR SALES & MORE S.A.

obowiązująca w SALES & MORE S.A. z dnia 1 stycznia 2021 roku

(wersja na dzień 28.08.2025)

SPIS TREŚCI

PREAMBUŁA 3
Rozdział I - DEFINICJE 4
Rozdział II - POSTANOWIENIA OGÓLNE 4
Rozdział III – RELACJE Z KONTRAHENTAMI 6
Rozdział IV – STANDARDY PRACY I BHP 10
Rozdział V – BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI 14
Rozdział VI – OCHRONA ŚRODOWISKA 16
Rozdział VII – POSTANOWIENIA KOŃCOWE 20

PREAMBUŁA

Sales & More S.A. w zakresie prowadzonej działalności dokłada wszelkich starań by spełnić najwyższe standardy gwarantujące świadczenie usług w sposób prawidłowy oraz zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, które odpowiadają obecnym potrzebom ludzi, w tym w szczególności odpowiadają pracownikom i współpracownikom Sales & More S.A. oraz kontrahentom Sales & More S.A., bez ograniczania przyszłym pokoleniom możliwości do zaspokojenia swoich potrzeb.

Sales & More S.A. podejmuje działania w zakresie zrównoważonego rozwoju, takie jak promowanie bezpieczeństwa żywnościowego oraz promowanie małych lokalnych producentów żywności; promowanie zdrowego trybu życia i zapewnianie kontroli zdrowia; zapewnianie rozwoju pracowników ; przeciwdziałaniu dyskryminacji, równości w zatrudnianiu; promowanie zrównoważonego gospodarowania; zapewnianie efektywnego zatrudnienia i godnej pracy dla wszystkich; promowanie korzystania z zasobów naturalnych.

Sales & More S.A. w sposób szczególnie odpowiedzialny podchodzi do realizacji zasad społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Dbamy o to aby w naszej działalności oraz naszych relacjach panowała partnerska, przyjazna atmosfera, a ludzie darzyli się wzajemnym szacunkiem i zaufaniem. Dokładamy wszelkich starań, aby przy realizacji celów biznesowych nie tracić z oczu tak istotnych kwestii jak interesy społeczne, aspekty środowiskowe, czy relacje z różnymi grupami interesariuszy, w szczególności z pracownikami. W pełni wspieramy inwestowanie w zasoby ludzkie, w ochronę środowiska, relacje z otoczeniem firmy i informowanie o tych działaniach, co przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa i kształtowania warunków dla zrównoważonego rozwoju społecznego i ekonomicznego.

Mając na względnie powyższe, w celu zapewnienia przez Sales & More S.A. wysokiej etyki zawodowej, szeroko pojętych stosunków społecznych oraz ochrony środowiska, zasad filozofii CSR przyjęta zostaje niniejsza Polityka Dobrych Praktyk Sales & More S.A.

Dokument niniejszy jest dokumentem wewnętrznym skierowanym przez Sales & More S.A. do wszystkich osób zatrudnionych lub świadczących pracę na innej podstawie niż umowa o pracę w zakresie przedsiębiorstwa Sales & More S.A., w celu szczegółowego uregulowania i wskazania sposobu postępowania w zakresie kształtowania właściwej organizacji oraz kultury przedsiębiorstwa Sales & More S.A., zachowania prawidłowych relacji wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i na zewnątrz oraz w zakresie dbania o środowisko naturalne.

Rozdział I - DEFINICJE

§1

W rozumieniu niniejszej Polityki Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** :

1. **Sales & More S.A.** jest „Sales & More" Spółka akcyjna z siedzibą w Warszawie, adres ul. Bednarska 7, 00-310 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000307674, numer NIP: 5213486940, numer REGON: 141342719;
2. **Pracownikiem** jest osoba fizyczna zatrudniona w **Sales & More S.A.** na podstawie umowy o pracę;
3. **Współpracownikiem** jest osoba fizyczna, która zawarła z **Sales & More S.A.** inną umowę, niż umowa o pracę, na podstawie której świadczy usługi na rzecz **Sales & More S.A**.;
4. **Kontrahentem** jest osoba fizyczna lub prawna, która zawarła z **Sales & More S.A.** umowę lub zamówienie w zakresie świadczenia usług. Kontrahentem jest w szczególności reklamodawca, tj. podmiot z którym **Sales & More S.A.** jest związana umową na świadczenie usług reklamy jego produktów i usług oraz wydawca, tj. podmiot, który jest właścicielem lub zarządcą stron, serwisów na których dochodzi do wyświetlania reklam, w tym reklam spersonalizowanych w oparciu o pliki cookie przetwarzane za pośrednictwem usług świadczonych przez **Sales & More S.A.** na rzecz reklamodawców.

Rozdział II - POSTANOWIENIA OGÓLNE

§1

1. Niniejsza Polityka Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** stanowi zbiór szczegółowych zasad i procedur obowiązujących w **Sales & More S.A.** przy świadczeniu pracy lub usług przez **Pracowników** lub **Współpracowników Sales & More S.A.**
2. **Sales & More S.A.** w ramach niniejszej Polityki Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** dokonuje określenia podstawowych zasad dotyczących zapewnienia wysokiej jakości standardu pracy w **Sales & More S.A.,** relacji z **Kontrahentami Sales & More S.A.,** bezpieczeństwa informacji przetwarzanych przez **Sales & More S.A.** oraz dotyczących dbania o środowisko przez **Sales & More S.A.**
3. Zawarte przez **Sales & More S.A.** w niniejszej Polityce Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** regulacje określają kierunki działań oraz wsparcia dla zapewnienia

bezpieczeństwa pracy, wysokiej kultury biznesowej oraz ochrony środowiska, w tym w szczególności określają:

a) zasady dotyczące standardów pracy świadczonej przez osoby na rzecz **Sales & More S.A.,** w tym w szczególności dotyczące równego dostępu do zatrudnienia oraz higieny i bezpieczeństwa pracy;

b) zasady dotyczące relacji z **Kontrahentami**, w tym w szczególności dotyczące sprawiedliwego traktowania **Kontrahentów Sales & More S.A.,** niestosowania nieetycznych praktyk oraz stosowania praktyk antykorupcyjnych;

c) zasady i tryb postępowania w zakresie przetwarzanych przez **Sales & More S.A.** informacji;

d) zasady i tryb postępowania w zakresie dbania przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** o ochronę środowiska oraz pogłębiania wiedzy w tym zakresie.

4. Niniejsza Polityka Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** ma zastosowanie do każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.** bez względu na zajmowane przez niego stanowisko w **Sales & More S.A.,** wymiar etatu, czas, miejsce lub rodzaj wykonywanych działań. Obowiązek przestrzegania niniejszej Polityki Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** ciąży na każdym **Pracowniku** oraz **Współpracowniku Sales & More S.A.**

5. Niniejsza Polityka Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** ma charakter wewnętrzny i może być udostępniana osobom trzecim nie będącym **Pracownikami** lub **Współpracownikami Sales & More S.A.,** wyłącznie za pisemną zgodą **Sales & More S.A.** i po zawarciu stosownej umowy o zachowaniu poufności, z zastrzeżeniem przypadków przewidzianych przez przepisy powszechnie obowiązującego prawa obligujące **Sales & More S.A.** do okazania treści niniejszego dokumentu.

6. W przypadku konieczności dodatkowej szczegółowej regulacji kwestii określonych w niniejszej Polityce Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.,** możliwe jest wprowadzenie przez **Sales & More S.A.** dodatkowej dokumentacji regulującej szczegółowo konieczne zakresy.

7. Niniejsza Polityka Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** opracowana została na podstawie uniwersalnych zasad etycznych oraz ogólnie przyjętych i akceptowanych reguł współżycia społecznego.

8. Uwzględniając czynniki zmieniającego się otoczenia rynkowego oraz postępów technologicznych, niniejsza Polityka Dobrych Praktyk **Sales & More S.A.** podlega stałemu przeglądowi, uzupełnianiu i aktualizowaniu. Zapewniamy bieżący nadzór nad jej realizacją, podejmując systematyczne działania doskonalące, aby utrzymać najwyższe standardy postępowania i nie ustawać w wysiłkach na rzecz ich dalszego rozwoju.

Rozdział III – RELACJE Z KONTRAHENTAMI

§1

1. **Sales & More S.A.** wybiera do współpracy **Kontrahentów** w sposób sprawiedliwy i równy. **Sales & More S.A.** promuje i stosuje zasady uczciwej konkurencji w zakresie doboru do współpracy **Kontrahentów**, a także zwraca szczególną uwagę na przestrzeganie przepisów chroniących konkurencję, antymonopolowych oraz przepisów dotyczących przeciwdziałania prania brudnych pieniędzy i finansowania terroryzmu jak również krajowych i zagranicznych przepisów regulujących sankcje i embarga.
2. **Sales & More S.A.** dąży do wyboru do współpracy tylko takich **Kontrahentów**, którzy przestrzegają zasad etyki, respektują warunki pracy wynikające z powszechnie obowiązujących przepisów oraz spełniają kryteria społeczne i środowiskowe wynikające z powszechnie przyjętych standardów w tym zakresie.
3. **Sales & More S.A.** dąży do niepozostawania w relacjach biznesowych z **Kontrahentami**, którzy nie przestrzegają zasad etyki, nie respektują warunków pracy wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów lub nie spełniają kryteriów społecznych lub środowiskowych wynikających z powszechnie przyjętych standardów w tym zakresie.
4. **Sales & More S.A.** wspiera **Kontrahentów**, którzy podejmują własne inicjatywy w zakresie przyjmowania wysokich standardów pracy, ochrony środowiska i wpływu działalności **Kontrahentów** na społeczeństwo.
5. **Sales & More S.A.** dąży do niepozostawania w relacjach biznesowych z **Kontrahentami** posiadającymi nadmierne zadłużenie wobec **Sales & More S.A.**

§2

1. **Sales & More S.A.** zapewnia każdemu **Kontrahentowi** uczciwe zasady transakcji w związku ze świadczeniem usług przez **Sales & More S.A.** W trakcie współpracy z **Kontrahentami, Sales & More S.A.** kieruje się najwyższą starannością i dąży do podnoszenia standardów świadczonych na rzecz **Kontrahentów** usług.
2. **Sales & More S.A.** dąży do świadczenia na rzecz **Kontrahenta** usług określonych odpowiednio w umowach, media planach, czy zamówieniach w sposób zgodny z ich treścią, jak również w sposób zgodny w przepisami prawa powszechne obowiązującego. W przypadku jakichkolwiek niejasności wynikających z zawartych z **Kontrahentami** umów, media planów, czy zamówień, **Sales & More S.A.** dąży do wyjaśnienia, w celu zapewnienia obopólnej korzyści każdej ze stron umowy, media planu, czy zamówienia.

3. **Sales & More S.A.** dokłada wszelkich starań w wyborze swoich podwykonawców, którzy gwarantują świadczenie usług zgodnie ze standardami przyjętymi dla tego typu usług. **Sales & More S.A.** starannie przeprowadza proces weryfikacyjny swoich podwykonawców, zwracając w szczególności uwagę na przestrzeganie przez podwykonawców zasad etyki, respektowania warunków pracy wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów oraz spełnienia przez podwykonawców kryteriów społecznych lub środowiskowych wynikających z powszechnie przyjętych standardów w tym zakresie.
4. Celem **Sales & More S.A.** jest długofalowa współpraca z **Kontrahentami** w zakresie świadczenia przez **Sales & More S.A.** usług, nie natomiast szybki, jednorazowy zysk. W przypadku jakiejkolwiek współpracy z **Kontrahentem Sales & More S.A.** dąży do utrzymania długotrwałych relacji opartych na obustronnym zaufaniu.
5. W relacjach z Kontrahentami, **Sales & More S.A.** dąży do budowania partnerskich relacji opartych na wzajemnej satysfakcji ze współpracy, poszanowaniu obopólnych korzyści i niedziałania na szkodę **Kontrahenta**. W trakcie świadczenia usług przez **Sales & More S.A., Sales & More S.A.** nie korzysta z niewiedzy, czy też niedoświadczenia **Kontrahenta**.
6. W trakcie współpracy z **Kontrahentami**, **Sales & More S.A.** dąży do szczegółowego określenia celu, na którym zależy **Kontrahentowi**. **Sales & More S.A.** dąży do osiągnięcia wyznaczonego wspólnie z **Kontrahentem** celu. W przypadku wystąpienia w trakcie współpracy okoliczności, które powodują niemożliwość osiągnięcia założonego celu, **Sales & More S.A.** niezwłocznie informuje Kontrahenta o takich okolicznościach.
7. **Sales & More S.A.** nie oferuje Kontrahentom usług, które na dzień rozpoczęcia współpracy z Kontrahentem są niezgodne z prawem lub niemożliwe do wykonania przez **Sales & More S.A. Sales & More S.A.** dąży do utrzymania wysokiej jakości świadczonych usług oraz do ciągłego podnoszenia standardów świadczonych usług.

§3

1. Celem **Sales & More S.A.** jest komunikowanie się z **Kontrahentami** w sposób otwarty i możliwie jak najprostszy. **Sales & More S.A.** kieruje się w tym zakresie zasadą, zgodnie z którą za zrozumienie komunikatu odpowiedzialny jest nadawca takiego komunikatu.
2. **Sales & More S.A.** dąży do dotrzymania wszelkich zobowiązań ustalonych przez Strony w jakiejkolwiek formie, w tym ustnie. W przypadku jakichkolwiek opóźnień, **Sales & More S.A.** dąży do informowania **Kontrahentów** o opóźnieniach wraz z uzasadnieniem opóźnień i zaproponowaniem nowego terminu lub innego rozwiązania zaistniałej sytuacji.

3. **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą zachowania poufności informacji w stosunku do wszelkich informacji uzyskanych od **Kontrahentów**. **Sales & More S.A.** dąży do zawierania z **Kontrahentami** umów dotyczących zachowania poufności uzyskanych informacji.
4. W przypadku otrzymania od **Kontrahentów** wiadomości e-mail, **Sales & More S.A.** dąży do udzielenia odpowiedzi bez zbędnej zwłoki**. Sales & More S.A.** dąży do niepozostawiania bez odpowiedzi wiadomości e-mail otrzymanych od **Kontrahenta**.
5. **Sales & More S.A.** do współpracy z **Kontrahentem** wyznacza **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.**, którzy mają odpowiednią wiedzę oraz doświadczenie w zakresie świadczenia usług na rzecz danego **Kontrahenta**. **Sales & More S.A.** dąży do tego, aby **Pracownicy** oraz **Współpracownicy Sales & More S.A.** nawiązywali z **Kontrahentami** szczerą więź, opartą na zaufaniu.
6. **Sales & More S.A.** kładzie nacisk na dbanie o godny wygląd oraz higienę osobistą **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.. Sales & More S.A.** rekomenduje dostosowywanie stroju do sytuacji biznesowej z Kontrahentami. **Sales & More S.A.** uświadamia **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.,** że wygląd w pracy wywiera duży wpływ nie tylko na opinię Kontrahentów o **Pracowniku** lub **Współpracowniku Sales & More S.A.,** ale także o przedsiębiorstwie **Sales & More S.A.**

§4

1. Celem **Sales & More S.A.** jest rozwiązywanie jakichkolwiek konfliktów z **Kontrahentami** powstałych w związku ze świadczeniem usług przez **Sales & More S.A.**
2. **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą, zgodnie z którą celem jest niebagatelizowanie problemów wynikłych ze strony **Kontrahentów** w związku ze świadczeniem usług przez **Sales & More S.A.**
3. Wszelkie uwagi **Kontrahentów** dotyczące świadczenia usług przez Sales & More S.A.**, Sales & More S.A.** rozpatruje z należytą starannością w terminach możliwie najkrótszych.
4. **Sales & More S.A.** dąży do tego, aby w sytuacjach kryzysowych z **Kontrahentami**, **Pracownicy** oraz **Współpracownicy Sales & More S.A.** zachowywali profesjonalizm oraz panowali nad emocjami. **Sales & More S.A.** uświadamia **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** w tym zakresie.
5. W przypadku jakichkolwiek sporów powstałych pomiędzy **Sales & More S.A.** a **Kontrahentami, Sales & More S.A.** dąży do polubownego rozwiązania sporu. **Sales & More S.A.** jako ostateczność uznaje skierowanie wynikłej sprawy na drogę postępowania sądowego.

§5

1. We współpracy z **Kontrahentami, Sales & More S.A.** stosuje warunki płatności wynikające z powszechnie obowiązujących przepisów w tym zakresie oraz wynikające z umów, media planów lub zamówień zawartych z Kontrahentami.
2. **Sales & More S.A**. we współpracy z Kontrahentami dąży do prawidłowego i zgodnego z prawem wystawiania faktur oraz przestrzega wszelkich obowiązujących przepisów dotyczących w szczególności prawa podatkowego.
3. **Sales & More S.A.** dostarcza **Kontrahentom** faktury na podany przez **Kontrahenta** adres. W przypadku ewentualnego zwrotu faktury, **Sales & More S.A.** kontaktuje się z **Kontrahentem** w celu wyjaśnienia sytuacji i poprawnego ponownego dostarczenia faktury **Kontrahentowi**.
4. Intencją **Sales & More S.A.** nie jest zaciąganie nadmiernego zadłużenia wobec **Kontrahentów**, z którymi współpracuje. **Sales & More S.A.** dąży do terminowego regulowania swoich zobowiązań.

§6

1. **Sales & More S.A.** nie zawiera umów z Kontrahentami poprzez stosowanie nieuczciwych lub korupcyjnych praktyk. W szczególności **Sales & More S.A.** nie przekazuje na rzecz Kontrahentów jakichkolwiek korzyści, niezależnie od ich formy, rodzaju, czy wartości w zamian za zawarcie umowy z **Sales & More S.A. Sales & More S.A.** kładzie duży nacisk na uświadamianie **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A**. w tym zakresie.
2. **Sales & More S.A.** nie dopuszcza do osiągnięcia korzyści lub pomagania innym w osiągnięciu korzyści poprzez działanie niezgodne z prawem lub ogólnie przyjętymi zasadami etycznymi.
3. Przy świadczeniu pracy czy usług przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A., Pracownicy** oraz **Współpracownicy Sales & More S.A.** zobowiązani są unikać działań, które mogą prowadzić do konfliktu interesów.
4. **Sales & More S.A. dąży do wyboru** do współpracy wyłącznie takich **Kontrahentów**, którzy nie stosują nieuczciwych lub korupcyjnych praktyk w zakresie swojej działalności. **Sales & More S.A.** dąży do weryfikacji Kontrahentów w tym zakresie.
5. **Sales & More S.A.** nie prowadzi działań, które mogą skutkować wystąpieniem przestępstwa określonego w przepisach dotyczących przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu.
6. **Sales & More S.A. dąży do wyboru** do współpracy wyłącznie takich **Kontrahentów**, którzy nie prowadzą działań, które mogą skutkować wystąpieniem przestępstwa określonego w przepisach dotyczących przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu.

Rozdział IV – STANDARDY PRACY I BHP

§1

1. Uwzględniając charakter, zakres, kontekst i cele zapewnienia właściwej ochrony i bezpieczeństwa **Pracowników** i **Współpracowników** w związku ze świadczeniem przez nich pracy na rzecz **Sales & More S.A., Sales & More S.A.** zapewnia przestrzeganie obowiązującego prawa oraz wdrożenie i stosowanie odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych mających na celu eliminowanie lub minimalizowanie występowania zagrożeń dla zdrowia lub życia ludzi i środowiska w drodze stosowania procedur bezpiecznej pracy, najnowszych technik i narzędzi na stanowiskach pracy oraz oferowania klientom usług opartych na nowoczesnych technologiach, tak aby świadczenie pracy przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** w sposób bezpieczny dla ww. osób oraz zapewniający poszanowanie każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.**
2. **Sales & More S.A.** umożliwia **Pracownikom** wolność zrzeszania się na respektując wszystkie zasady szeroko rozumianej gałęzi prawa pracy i wspiera wszelkie formy uczestnictwa **Pracowników** wszystkich szczebli w swobodnym i pozbawionym piętnowania i dyskryminacji dialogu Pracowników z przełożonymi oraz Zarządem **Sales & More S.A.**
3. **Sales & More S.A.** dokonuje systematycznej identyfikacji oceny zagrożeń i ryzyka zawodowego oraz podejmujemy działania na rzecz zmniejszenia niebezpieczeństwa wypadku przy pracy a także podejmuje wszelkie kroki we celu podnoszenia świadomości Pracowników i Współpracowników w zakresie występowania zagrożeń dla ludzi i ich mienia oraz ich eliminacji.
4. Środki techniczne i organizacyjne, o których mowa w ustępie 1 powyżej obejmują wdrożenie przez **Sales & More S.A.** niniejszej Polityki Dobrych Praktyk Sales & More S.A. oraz dołożenie wszelkiej staranności przez **Sales & More S.A.** w celu zapewnienia stosowania zasad wynikających z niego.
5. **Sales & More S.A**. zapewnia przyjęcie i stosowanie w przedsiębiorstwie **Sales & More S.A.** odpowiednich procedur komunikowania się z **Pracownikami** oraz **Współpracownikami Sales & More S.A.,** w tym zapewnia:
   a) informowanie **Pracowników** i **Współpracowników Sales & More S.A.** o wprowadzonych politykach oraz procedurach obowiązujących w **Sales & More S.A.** w formach zwyczajowo przyjętych w przedsiębiorstwie;
   b) w razie zaistnienia takiej potrzeby, szkolenia stacjonarne lub on-line dla **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** na temat wprowadzonych polityk oraz procedur obowiązujących w **Sales & More S.A.**;

§ 2

1. Celem **Sales & More S.A.** jest zbudowanie z każdym z **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** relacji opartej na zaufaniu oraz współdziałaniu.
2. **Sales & More S.A.** dąży do zapewnienia współpracy z **Pracownikami** oraz **Współpracownikami Sales & More S.A.**, która zmierzać będzie do podnoszenia jakości świadczonych usług przez **Sales & More S.A.** oraz większej efektywności prowadzonych działań.
3. W relacjach z **Pracownikami** oraz **Współpracownikami**, **Sales & More S.A.** przestrzega powszechnie obowiązujących przepisów prawa oraz zapewnia przyjęte standardy w zakresie współpracy.
4. **Sales & More S.A.** nie korzysta z pracy przymusowej lub obowiązkowej w rozumieniu nadanym przez Międzynarodową Organizację Pracy, tj. pracy lub usług wymaganych pod groźbą kary, do których dana osoba nie zgodziła się w z sposób dobrowolny.
5. **Sales & More S.A.** dba o poprawne stosunki z **Pracownikami** oraz **Współpracownikami Sales & More S.A.,** przestrzegając zasad dobrego wychowania i poszanowania dla każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.**
6. **Sales & More S.A.** przestrzega wszelkich praw **pracowników** lub **współpracowników Sales & More S.A**., którzy są niepełnosprawni.
7. **Sales & More S.A.** zapewnia nienaruszalność godności **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.,** w szczególności **Sales & More S.A.** zapewnia, aby godność rozumiana jako wewnętrzne przekonanie danego **Pracownika Sales & More S.A.** o jego etycznym i moralnym nieposzlakowaniu nie podlegała wartościowaniu.

§ 3

1. **Sales & More S.A.** nie prowadzi działań mających na celu jakąkolwiek dyskryminację **Pracowników** lub **Współpracowników Sales & More S.A.,** co dotyczy zarówno dyskryminacji bezpośredniej, jak i pośredniej.
2. **Sales & More S.A.** zapewnia równe traktowanie **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.**, w szczególności ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony, zatrudnienie w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy, świadczenie usług w oparciu o inną umowę, na podstawie której świadczone są usługi na rzecz **Sales & More S.A.**

3. **Sales & More S.A.** umożliwia awans w zakresie struktury przedsiębiorstwa **Sales & More S.A.** w oparciu o obiektywne przesłanki, takie jak m.in. pracowitość, zaangażowanie, obowiązkowość, lojalność, odpowiedzialność oraz posiadaną wiedzę.

§ 4

1. **Sales & More S.A.** szanuje pracę świadczoną przez każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika** na rzecz **Sales & More S.A.** Szacunek do pracy każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.** dotyczy docenienia wysiłku oraz wkładu włożonego przez **Pracownika** praz **Współpracownika Sales & More S.A.** w finalną wartość realizowanych projektów i jest całkowicie niezależnie od płci, wieku, rasy, pochodzenia etnicznego lub społecznego, narodowości, cech genetycznych, języka, religii, wyznania lub światopoglądu, przynależności do mniejszości narodowej, koloru skóry, niepełnosprawności, preferencji seksualnych, stanu cywilnego, posiadanej własności, poglądów politycznych lub innych uwarunkowań.
2. **Sales & More S.A.** dąży do budowania i wzmacniania siły tworzonych zespołów **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.**, co sprzyja efektywności przedsiębiorstwa **Sales & More S.A.**
3. W ramach działań na rzecz **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A., Sales & More S.A.** zapewnia, w miarę możliwości i jeżeli pozwala na to charakter wykonywanej pracy oraz oczekiwania **Kontrahentów,** organizowanie jej w sposób zdalny.

§ 5

1. **Sales & More S.A.** zapewnia atmosferę, która sprzyja wyrażaniu przez każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.** swoich pomysłów oraz opinii. **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą, że każda uwaga **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.** jest cenna i zasługuje na jej rozważenie.
2. **Sales & More S.A.** otwarcie przyjmuje krytykę oraz uwagi każdego **Pracownika** oraz **Współpracownika Sales & More S.A.** związane ze świadczeniem przez nich pracy lub usług na rzecz **Sales & More S.A.,** widząc w każdej krytyce oraz uwadze sposób na poprawę atmosfery współpracy oraz poprawę świadczenia usług przez **Sales & More S.A.,** w tym efektywność działań prowadzonych przez **Sales & More S.A.**
3. **Sales & More S.A.** dba o to, aby każdy **Pracownik** oraz **Współpracownik Sales & More S.A.** miał świadomość, iż jego opinia lub pomysł może mieć istotny wpływ na wykonywane przez niego zadanie.

4. W tworzeniu wspólnych projektów **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą, zgodnie z którą spory merytoryczne dotyczące wspólnych projektów uważane są za twórczość i kreatywność **Pracowników** i **Współpracowników Sales & More S.A.** oraz wzmacniają kompetencję zespołów, w których skład wchodzą **Pracownicy** oraz **Współpracownicy Sales & More S.A.**

§6

1. **Sales & More S.A.** podejmuje starania w celu rozwiązywania konfliktów powstałych w związku ze świadczeniem pracy lub usług przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.**
2. **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą niebagatelizowania problemów wynikłych w związku ze świadczeniem pracy lub usług przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.**
3. W przypadku powstania konfliktu związanego ze świadczeniem pracy lub usług przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A., Sales & More S.A.** dąży do tego, aby wyjaśnienie konfliktu opierało się na omawianiu problemu, a nie koncentracji na poszczególnych osobach, których dotyczy konflikt.
4. Podczas rozwiązywania konfliktów powstałych w związku ze świadczeniem pracy lub usług przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A., Sales & More S.A.** dąży do tego, aby dobór słów i gestów nie prowadził do powstania niepotrzebnych dodatkowych konfliktów.
5. Celem **Sales & More S.A.** jest dążenie do eliminacji sporów, które mogą przerodzić się w jakiekolwiek uprzedzenia do **Pracowników** lub **Współpracowników Sales & More S.A.**

§7

1. **Sales & More S.A.** zapewnia wysokie standardy pracy w zakresie podnoszenia kwalifikacji, w tym w zdobywaniu koniecznej wiedzy niezbędnej do świadczenia pracy lub usług, przez **Pracowników** lub **Współpracowników Sales & More S.A.**
2. Celem **Sales & More S.A.** jest budowanie kultury polegającej na dzieleniu się wzajemnie przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem.
3. **Sales & More S.A.** dąży do zapewnienia **Pracownikom** oraz **Współpracownikom Sales & More S.A.** szkoleń w tym również, z zakresu komunikacji i kształtowania wzajemnych relacji.
4. **Sales & More S.A.** organizuje wewnętrzne szkolenia prowadzone przez **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.,** którzy dzielą się z innymi **Pracownikami**

oraz **Współpracownikami Sales & More S.A.** posiadaną przez nich wiedzą oraz doświadczeniem.

Rozdział V – BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI

§1

1. **Sales & More S.A.** w zakresie prowadzonej działalności dokłada wszelkich starań by spełnić najwyższe standardy ochrony danych osobowych i bezpieczeństwa informacji, gwarantujące świadczenie usług w sposób prawidłowy, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami powszechnie obowiązującego prawa.
2. W zakresie bieżącego nadzoru nad przetwarzaniem danych osobowych w tym w szczególności w zakresie prowadzenia ewidencji procesów i zasobów przetwarzanych danych osobowych **Sales & More S.A.** prowadzi konieczną dokumentację w formie papierowej lub elektronicznej.
3. **Sales & More S.A.** przyjęła i wdrożyła w zakresie swojego przedsiębiorstwa szereg procedur, które w sposób kompleksowy regulują ochronę danych osobowych i bezpieczeństwa informacji w **Sales & More S.A.** Całokształt dokumentacji składającej się na system ochrony danych osobowych w zakresie przedsiębiorstwa **Sales & More S.A.** stanowią:
   a) Regulamin Ochrony Danych Osobowych;
   b) Polityka Bezpieczeństwa Danych Osobowych wraz z załącznikami:
   - wzór oświadczenia o zobowiązaniu do przestrzegania Polityki Bezpieczeństwa Danych Osobowych
   - wzór upoważnienia do przetwarzania danych osobowych
   - wzór oświadczenia o zachowaniu poufności przetwarzanych danych osobowych
   - wzór rejestru osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych
   - wzór zgody na przetwarzanie danych osobowych
   - wzór wykazu budynków, pomieszczeń lub części pomieszczeń tworzących obszar, w którym przetwarzane są dane osobowe
   - wzór rejestru czynności przetwarzania danych osobowych w formie pisemnej
   - wzór rejestru kategorii czynności przetwarzania danych osobowych w formie pisemnej

   c) Instrukcja Zarządzania Systemem Informatycznym służącym do przetwarzania Danych Osobowych wraz z załącznikami:
   - Wzór oświadczenia o zobowiązaniu do przestrzegania Instrukcji Zarządzania Systemem Informatycznym
   - Wykaz urządzeń oraz programów eksploatowanych w ramach Systemu Informatycznego.

- Wzór Rejestru Użytkowników Systemu Informatycznego prowadzonego w formie papierowej lub elektronicznej.
- Wzór wniosku Użytkownika o udzielenie dostępu do Systemu Informatycznego.
- Wykaz urządzeń przenośnych stosowanych w ramach przedsiębiorstwa Administratora
- Wzór rejestru kopii zapasowych,

d) Polityka Zarzadzania Ryzykiem Naruszenia Danych Osobowych wraz z załącznikami:
- Wzór oświadczenia o zobowiązaniu do przestrzegania Polityki Zarządzania Ryzykiem Naruszenia Danych Osobowych,
- Wzór karty oceny skutków planowanych operacji Przetwarzania dla ochrony Danych osobowych

§2

1. W przypadku, gdy **Sales & More S.A.** dokonuje powierzenia przetwarzania danych osobowych, **Sales & More S.A.** weryfikuje podmiot przetwarzający dane osobowe, pod kątem zapewnienia przez ten podmiot wystarczających gwarancji wdrożenia takich środków technicznych i organizacyjnych, aby przetwarzanie zlecone przez **Sales & More S.A.** spełniało wymogi obowiązującego prawa i chroniło prawa osób, których dane osobowe dotyczą. W zakresie weryfikacji podmiotu przetwarzającego dane osobowe, **Sales & More S.A.** dokonuje oceny podmiotu uwzględniając zakres przetwarzania danych osobowych oraz ewentualne ryzyka dla podmiotów danych osobowych.
2. **Sales & More S.A.** dokonuje powierzenia danych podmiotowi przetwarzającemu wyłącznie na podstawie umowy lub innego instrumentu prawnego, który jest wiążący zarówno dla podmiotu przetwarzającego jak i **Sales & More S.A..** W zakresie regulacji powierzenia danych **Sales & More S.A.** zapewnia, aby w zakresie zawartej umowy, lub innego instrumentu prawnego określone zostały w szczególności:
   a) przedmiot i czas trwania przetwarzania;
   b) charakter i cel przetwarzania;
   c) rodzaj danych osobowych, które będą przetwarzane;
   d) kategorie osób, których dane osobowe dotyczą;
   e) obowiązki i prawa **Sales & More S.A.**

§3

1. **Sales & More S.A.** zapewnia **Pracownikom** oraz **Współpracownikom Sales & More S.A.** uprawnionym do przetwarzania danych osobowych, szkolenia z zakresu ochrony danych osobowych oraz bezpieczeństwa informacji.

2. Szkolenia **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** upoważnionych do przetwarzania danych osobowych dotyczą:
   a) praktycznego stosowania i treści przepisów oraz procedur dotyczących ochrony danych osobowych;
   b) stosowanych przez **Sales & More S.A.** sposobów ochrony danych osobowych przed osobami postronnymi i procedur udostępniania danych osobowych osobom, których one dotyczą;
   c) obowiązków osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych i innych;
   d) odpowiedzialności za naruszenie obowiązków z zakresu ochrony danych osobowych;
   e) zasad i procedur określonych przyjętych w **Sales & More S.A.** politykach i procedurach dotyczących ochrony danych osobowych oraz bezpieczeństwa informacji.

Rozdział VI – OCHRONA ŚRODOWISKA

§1

1. **Sales & More S.A**. dąży do zminimalizowania wpływu swoich działań na środowisko naturalne.
2. **Sales & More S.A.** przestrzega i spełnia wymagania wynikające z powszechnie obowiązujących przepisów w zakresie ochrony środowiska. **Sales & More S.A.** regularnie analizuje procesy i operacje pod kątem potencjalnych zagrożeń dla środowiska oraz wdraża środki zapobiegające ich wystąpieniu, w tym zwłaszcza, kierując się zasadą stałego doskonalenia, określa i realizuje cele mające na celu minimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko, zgodnie z dalszymi postanowieniami niniejszej Polityki Dobrych Praktyk Sales & More S.A.
3. Niezależnie od powyższego **Sales & More S.A.** na każdym etapie swojej działalności dokłada wszelkich starań, aby nie czynić żadnych szkód w środowisku naturalnym. Realizując nasze zobowiązania dążymy do oszczędnego gospodarowania surowcami i zasobami energetycznymi oraz troszczymy się o jak największe ograniczenie emisji zanieczyszczeń i produkcji odpadów.
4. **Sales & More S.A.** w zakresie prowadzonego przedsiębiorstwa nie używa materiałów i procesów technologicznych bez uprzedniego ustalenia stopnia ich szkodliwości dla zdrowia **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** i ich wpływu na środowisko naturalne.
5. **Sales & More S.A.** stosuje w swojej działalności energię pochodzącą ze źródeł odnawialnych, dążąc do maksymalnego zwiększenia jej udziału w całkowitym zużyciu

energii. **Sales & More S.A.** podejmuje stałe działania w celu pozyskania nowych możliwości korzystania z OZE oraz dokonuje okresowej weryfikacji swoich dostawców energii pod kątem ich udziału w wytwarzaniu energii odnawialnej.

6. **Sales & More S.A.** prowadzi proces pozyskiwania surowców w sposób odpowiedzialny, uwzględniający ochronę środowiska naturalnego oraz kryteria środowiskowe w podejmowanych decyzjach zakupowych. Dąży do ograniczenia zużycia surowców i zasobów naturalnych, w tym wody, oraz do racjonalnego zarządzania nimi poprzez:
    a. wybór materiałów pochodzących z recyklingu lub z certyfikowanych, zrównoważonych źródeł,
    b. wdrażanie rozwiązań umożliwiających ponowne wykorzystanie odpadów i produktów ubocznych,
    c. stosowanie technologii oszczędzających wodę oraz energię niezbędną do jej uzdatniania.
    d. preferowanie sprzętu elektronicznego o wysokiej efektywności energetycznej,
    e. minimalizowanie zużycia materiałów jednorazowych (np. ograniczenie plastikowych opakowań i naczyń),
    f. wdrażanie rozwiązań cyfrowych w celu redukcji druku i zużycia papieru,
    g. wybór usług transportowych o niższym śladzie węglowym - w przypadku konieczności podróży **Pracownika** lub **Współpracownika Sales & More S.A., Sales & More S.A.** rekomenduje ograniczenie podróży samolotami oraz prywatnymi środkami transportu na rzecz publicznych środków transportu lub innych ekologicznych rozwiązań, takich jak spacer, rower.
7. **Sales & More S.A.** podejmuje działania w celu zredukowania emisji CO2 i gazów cieplarnianych. **Sales & More S.A.** monitoruje swój ślad węglowy oraz podejmuje działania na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, w tym dwutlenku węgla, zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio związanych z prowadzoną działalnością. **Sales & More S.A.** dąży do kontrolowania zużycia wody, energii oraz surowców naturalnych wykorzystywanych w ramach prowadzenia przedsiębiorstwa **Sales & More S.A.** W tym zakresie **Sales & More S.A.** przestrzega przyjętych standardów w tym zakresie, tj. m.in. dotyczących zakręcania kranu z wodą, ograniczenia zbędnego ogrzewania niewykorzystywanych pomieszczeń oraz wyłączania nieużywanego sprzętu elektrycznego. Działania te obejmują w szczególności:
    a. korzystanie z energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych,
    b. wdrażanie rozwiązań umożliwiających pracę zdalną lub hybrydową, aby ograniczyć emisje związane z dojazdami,

c. preferowanie podróży służbowych koleją lub innymi środkami transportu niskoemisyjnego,
d. redukcję zużycia energii w biurze (np. stosowanie oświetlenia LED, automatycznego wyłączania sprzętu po godzinach pracy),
e. wybór dostawców i partnerów, którzy również realizują polityki ograniczania emisji gazów cieplarnianych.

8. **Sales & More S.A.** w zakresie prowadzonego przedsiębiorstwa nie stosuje niebezpiecznych dla ludzi lub środowiska naturalnego substancji preparatów chemicznych bez posiadania aktualnego spisu tych substancji i preparatów oraz kart charakterystyki, a także opakowań zabezpieczających przed ich szkodliwym działaniem, pożarem lub wybuchem.
9. **Sales & More S.A.** w sposób stały monitoruje wpływ **Sales & More S.A**. na środowisko naturalne. Główne obszary monitorowania obejmują: oddziaływanie **Sales & More S.A.** na środowisko, w tym rodzaj i ilość emisji odpadów, wykorzystywanie zasobów naturalnych, zapotrzebowanie na energię i jej zużycie, stosowane technologie, które są bardziej przyjazne dla środowiska.

§2

1. **Sales & More S.A.** dąży do ograniczenia zużycia papieru poprzez wykorzystywanie w zakresie prowadzonej działalności systemów informatycznych oraz środków komunikacji elektronicznej. Taka działalność **Sales & More S.A.** przejawia się w szczególności w przesyłaniu dokumentów, w tym faktur drogą elektroniczną.
2. W przypadku konieczności wykonania wydruku, **Sales & More S.A.** kieruje się zasadą sporządzania wydruków dwustronnych oraz wykonywania wydruku monochromatycznego w sytuacji, gdy nie ma konieczności zastosowania wydruku kolorowego.
3. **Sales & More S.A.** zwraca uwagę na wykorzystywane w zakresie przedsiębiorstwa **Sales & More S.A.** produkty, weryfikując je pod kątem wpływu ich oddziaływania na środowisko naturalne. **Sales & More S.A.** dąży do wykorzystywania w **Sales & More S.A.** produktów, które są energooszczędne.
4. **Sales & More S.A.** zgłasza niezwłocznie uszkodzenia jakiegokolwiek sprzętu elektrycznego odpowiednim służbom konserwatorskim.

§3

1. W zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa, **Sales & More S.A.** stosuje racjonalne zasady dotyczące gospodarki odpadami, które sprzyjają segregacji odpadów, ich recyklingu oraz oczyszczaniu.

2. **Sales & More S.A.** w sposób bezpieczny dla zdrowia ludzkiego i środowiska składuje odpady, których nie da się, z uwagi na warunki techniczno - ekonomiczne, poddać procesom odzysku lub unieszkodliwiania.
3. W przedsiębiorstwie **Sales & More S.A., Sales & More S.A.** zapewnia odpowiednie kontenery na odpady, które umożliwiają segregację odpadów. Do gromadzenia odpadów, **Sales & More S.A.** stosuje oznaczone kontenery, które ustawione zostają w specjalnie przeznaczonych do tego miejscach. **Sales & More S.A.** stosuje kontenery oddzielne dla każdego rodzaju odpadu, uwzględniające specyficzne cechy odpadów. **Sales & More S.A.** odpowiednio oznacza takie kontenery oraz umieszcza na nich instrukcję dotyczącej prawidłowej segregacji odpadami.
4. W przypadku odpadów, które nie mieszczą się w stosowanych przez **Sales & More S.A.** kontenerach do segregacji odpadów, **Sales & More S.A.** przekazuje takie odpady podmiotom, które zajmują się recyklingiem.
5. **Sales & More S.A.** w zakresie przedsiębiorstwa, w pierwszej kolejności dąży do używania produktów i materiałów, które pochodzą z recyklingu i które mogą następnie zostać poddane recyklingowi.

§4

1. **Sales & More S.A.** podejmuje działania mające na celu ochronę bioróżnorodności oraz monitoruje, czy jego działalność nie powoduje istotnych negatywnych skutków dla terenów o kluczowym znaczeniu dla różnorodności biologicznej. W ramach powyższych działań **Sales & More S.A.**:
    a. unika korzystania z produktów pochodzących z obszarów wylesianych lub o wysokim ryzyku utraty bioróżnorodności,
    b. wspiera dostawców i podwykonawców, którzy wdrażają praktyki chroniące środowisko naturalne,
    c. stosuje materiały pochodzące z certyfikowanych źródeł (np. drewno FSC, papier z recyklingu),
    d. edukuje pracowników w zakresie wpływu codziennych decyzji biznesowych na bioróżnorodność.

§5

2. **Sales & More S.A.** dokłada wszelkich starań, aby podnieść świadomość **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** w zakresie ich wpływu na środowisko naturalne. **Sales & More S.A.** promuje wśród **Pracowników** oraz **Współpracowników Sales & More S.A.** wykorzystywanie produktów, które są bardziej przyjazne dla środowiska.
3. **Sales & More S.A.** zapewnia **Pracownikom** oraz **Współpracownikom Sales & More S.A.** szkolenia z zakresu ochrony środowiska naturalnego, na których to szkoleniach

poruszane są kwestie wpływu działań człowieka na środowisko naturalnego, rzetelnej segregacji opadów, dążenia do kontrolowania zużycia wody, energii oraz innych surowców naturalnych oraz korzystania z produktów, które podlegają recyklingowi.

Rozdział VII – POSTANOWIENIA KOŃCOWE

§1

1. Niniejsza Polityka Dobrych Praktyk Sales & More S.A. wchodzi w życie z dniem 28 sierpnia 2025 r.
2. W sprawach nieuregulowanych niniejszą Polityką Dobrych Praktyk Sales & More S.A. zastosowanie mają obowiązujące przepisy prawa.