V K A – Bulletin

100 Jahre VKA!

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich

Tel. 044 340 18 88 Fax 055 618 55 01

Ausgabe 1/09

Verband

kaufmännischer

Agenten der Schweiz

Association Suisse

des

Agents-Représentants

V A K A N T E V E R T R E T U N G E N

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.

200819	D	**Vertrieb innovativer Stromversorgungen in der Schweiz** Seit über 20 Jahren entwickeln, produzieren und vertreiben wir richtungsweisende und zuverlässige unterbrechungsfreie Stromversorgungssysteme für den industriellen Einsatz und den IT-Bereich, DC-USV-Module, primärgetaktete Schaltnetzteile und kundenspezifische Applikationen. Innovatives Denken war dabei von Anfang an Motor für unseren Erfolg, der stets dazu diente, unseren Kunden Spitzentechnologie und höchste Sicherheit zu garantieren. Wir verstehen uns als Spezialist für unterbrechungsfreie Stromversorgungssysteme und sichere industrielle Stromversorgungen und so setzen wir unser fundiertes technologisches Know-How dafür ein, neue Ideen mit hohem Kundennutzen zu erkennen und umzusetzen. Auch in Zukunft wollen wir unseren Kunden eine Partnerschaft auf sehr hohem technologischen Niveau anbieten und arbeiten deshalb permanent an der Weiterentwicklung unserer Produkte, unserer technologischen Kompetenz und einer kompetenten Beratung vor Ort. Zum Ausbau unseres Vertriebsteams suchen wir für die Schweiz einen selbständigen und engagierten Vertriebspartner. Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns freuen.
200815	I	Cher Mesdames et Monsieur, nous sommes une société en Italie et nous somme producteurs des joints et profils en matériaux plastique et en gomme/caoutchouc (PVC, TPE, TPV, EPDM, etc.).Nous sommes actuellement à la RECHERCHE DE UN AGENT COMMERCIAL EN SWITZERLAND qui pourrait être intéressée par nos produits. Le champs des applications de nos produits sont les secteurs suivants : Portes et des fenêtres et structures en bois, Aluminium, PVC Systèmes automatiques Meubles des bureaux et ameublement pour le bain Nos clients sont principalement des producteurs des portes et des fenêtres, des façades en verre, des portes de garages, des portes coulissantes, des rouleaux, des portes automatiques et des barrières levants, porte de garages, contrôle d'Access, des grilles, des producteurs des meubles de bureau et des meubles pour les bains. Faisiez-nous savoir très vite si vous pensez que vous pourrez collaborer avec notre société. Notre mission Notre société est présente dans le marché italien dé plus que trente ans, d`abord comme entreprise familiale et successivement au niveau industriel. Nous sommes fournisseur des joints et profiles en PVC,TPE, TPV, EPDM,PP,PE, ABS, SEBS, SBS et gomme en général. Nous sommes une entreprise dynamique et en forte expansion. Profil recherché Nous sommes a la recherche des agents commerciaux qui seraient insère dans les suivantes secteurs : quincaillerie pour portes et fenêtres, quincaillerie pour l`industrie du meubles, quincailleries en général pour l`industrie du bâtiment. Nous sommes a la recherche d`une figure professionnelle et qu`il ait un bon tour des clients. Taux de commission: 5%

20096	F	Die französische Gruppe DELTA NEU (52 Mio € Umsatz, 220 Beschäftigte) verzeichnet seit einigen Jahrzehnten im Bereich der Lufttechnik ein deutliches Wachstum. Die bekanntesten Namen aus der französischen und der internationalen Industrie setzen auf ihre Kompetenz für eine Optimierung der eigenen Prozessabläufe, für eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen ihrer Angestellten und für eine Unterstützung bei ihren Umweltschutzbemühungen. Unsere Lösungen gruppieren sich rund um unsere Produktpalette und kommen in vielen Bereichen zum Einsatz: Maschinenbau, Papier- und Kartonherstellung, pharmazeutische und chemische Industrie, Agrarwirtschaft und Lebensmittelerzeugung, Verpackungsindustrie, Zementfabriken, Steinbrüche… Unser Know-how basiert auf dem Einsatz von 4 Techniken: - *Industrielle Lüftungstechnik,* - *Entstaubung und zentrale Hochvakuumabsaugung,* - *Pneumatischer Abfalltransport* - *Filtration.* Wird vom Vertreter ein Projekt ermittelt, legt unsere Technikabteilung die in Frage kommende technische Lösung fest und übernimmt die Kalkulation und die Erstellung des Angebots. Wir suchen einen Verkaufsvertreter für den Bereich der deutschsprachigen Schweiz. Es soll sich um einen fähigen Fachmann mit praktischer Erfahrung handeln, der schon Kontakte in zahlreiche Industriebereiche aufgebaut hat. Wir geben ihm jegliche erforderliche Unterstützung für die Ausübung dieser Tätigkeit: Dokumentation, gemeinsame Firmenbesuche, Schulung auf unsere Technik, Verkaufsunterstützung… Der Vertreter soll Deutsch und Englisch (oder Französisch) sprechen. Für Ihre Bewerbung oder bei Fragen wenden Sie sich bitte per Mail (eric.piegay@delta-neu.fr) oder per Telefon (+33 6 82 88 08 83) an Eric PIEGAY. Le Groupe français DELTA NEU (52 M€, 220 personnes) se développe depuis plusieurs dizaines d'années dans le domaine de l'aéraulique. Les plus grands noms de l'industrie française et internationale font appel à ses compétences pour accroitre l'efficacité de leur process, améliorer les conditions de travail de leurs salariés et les assister dans leur responsabilité environnementale. Elaborées autour de notre gamme de produits, nos solutions s'appliquent dans de nombreux secteurs : mécanique, industrie du papier et du carton, pharmaceutique, chimie, agri et agroalimentaire, emballage, cimenteries, carrières… Notre savoir repose sur la mise en œuvre de 4 techniques : - *La Ventilation industrielle,* - *Le Dépoussiérage et l'Aspiration Centralisée Haute Dépression,* - *Le Transfert Pneumatique des déchets* - *La Filtration.* Lors de la découverte d'un projet par l'agent, la détermination de la solution, le chiffrage et la rédaction de l'offre sont assurés par nos services techniques. Nous recherchons un agent commercial pour couvrir la Suisse allemande. Le profil recherché est un agent de terrain présent dans plusieurs secteurs industriels. Nous lui proposons tous les supports nécessaires au développement de l'activité : documentations, visites en commun, formation à nos techniques, appui commercial… L'agent devra parler allemand et l'anglais (ou français). Merci de contacter Eric PIEGAY, par mail (eric.piegay@delta-neu.fr) ou par téléphone (+33 6 82 88 08 83) pour postuler et pour toute question supplémentaire.

200837	E	Our **company** was established in 1989, it counts with a staff of over 90 people. The turnover in 2007 was 23 millions Euros. The production department has more than 20 Demag Injection Molding Machines with Whittmann Robots and IML labeling robot. ITC has been evaluated by EFSIS and found to meet the requirements of BRC/IOP Global Standard Food Packaging & Other Packaging Materials Certificate. We are one of Spain's leading companies of the packaging industry and we export approximately 30% of our production to countries such as France, Italy, Netherland and United Kingdom. The **products** we manufacture are plastic containers such as boxes, cases and jars, multiple purpose containers for the food processing industry, ice cream containers, paint containers and **customized products**. The production process uses means of injection and materials such as PP, PS and PET preforms. We aim to **customers** of the food industry mainly but also to the paint and cosmetic industry and packaging in general. We are searching for agents or distributors in the **Switzerland** market. We show special interest in agents or distributors with an established customer base. **Marketing support** is available through several ways such as our website www.itcibi.com, sample making, graphic and industrial designers and the possibility of exhibitions. You can find more information about us in our website www.itcibi.com Should you be interested in being our agent or distributor for the **Switzerland** area, we would be pleased to visit you in order to make a joint study of the market potential and negotiate a potential contract. We hope that this proposal may be of interest to you.
200836	D	**Technischer Vertrieb Drehteile** Wir sind ein leistungsstarkes, mittelständisches Unternehmen der Drehtechnik und Kaltumformung mit Sitz in Süddeutschland. Bei unserem anspruchsvollen Kundenkreis in den unterschiedlichsten Branchen (Automobil- und Sanitärindustrie, Steuer- und Regelungstechnik, Hydraulik etc.) sind wir ein sehr gut etablierter Lieferant und geniessen grosses Vertrauen. Für den Ausbau unseres Vertriebsnetzes in der Schweiz suchen wir **einen engagierten, selbständigen technischen Vertriebspartner.** Sie sind motiviert, kontaktfreudig und haben ein angenehmes, sicheres Auftreten. Idealerweise verfügen Sie bereits über ein Vertriebsnetz in der Industrie, sind mit dem Vertrieb von technischen Produkten vertraut und besitzen entsprechende Marktkenntnisse. Ihre Aufgaben sind: Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen Beratung/Betreuung/Entwicklung bereits vorhandener Kunden Neukundenakquise Über Ihre Kontaktaufnahme und die Zusendung Ihres Profils an info@vka.ch würden wir uns freuen.

200838	D	Wir suchen eine Handelsvertretung zur Betreuung von S+H Großhändler, S+H Installateure, Brunnenbauer, Planer und der Industrie in der Schweiz. Zum Ausbau unserer Vertriebsorganisation suchen wir in der Schweiz motivierte Handelsvertreter mit guten Kontakten zur Sanitär-, Heizungs- und Pumpenbranche, sowie der Industrie. Erfahrungen im Vertrieb von Pumpen und im 3-stufigen Vertriebsweg setzen wir voraus. DAB Pumpen ist Hersteller von: Heizungspumpen, Inline-Pumpen, selbstansaugende Kreiselpumpen, Normpumpen Brunnenpumpen, Schmutz- und Abwasserpumpen, Hebeanlagen, Regenwassernutzungsanlagen, sowie Druckerhöhungsanlagen. Detaillierte Informationen über unser Unternehmen senden wir Ihnen gerne zu oder besuchen Sie unsere Internetseite: www.dabpumps.com Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung..
200833	D	Wir sind ein mittelständisches Unternehmen im Bereich Verbindungselemente. Zur Betreuung und zum Ausbau unseres Kundenstammes suchen wir einen **Handelsvertreter für die Schweiz** Sie besitzen Marktkenntnisse in den Bereichen Elektroindustrie, Maschinenbauch und Automotive und haben idealerweise Erfahrungen im Vertrieb von Verbindungselementen (Drehteile, Kaltformteile, etc.)? Sicheres Auftreten, Engagement und Beratungskompetenz runden Ihr Profil ab? Dann freuen wir uns auf Ihre Kurzbewerbung.
200813	D	**Wir wollen mehr erreichen - Sie auch?** Wir sind eine aktive, dynamische und absolut erfolgsorientierte Industrie/Handelsvertretung im Großraum Stuttgart mit noch freien Kapazitäten. Als eingespieltes und funktionierendes Vertriebsteam bereisen wir die PLZ-Gebiete 6, 7, 8 und 9 für unsere Produzenten. Anfragen, Aufträge und jegliche Hilfestellungen werden sofort von unserem Innendienst bearbeitet. **Verlieren Sie keine Zeit, kontaktieren Sie uns!** Tätigkeitsschwerpunkt: Industrie- und Handelsgüter
200831	F	SOCIETE FRANCAISE RECHERCHE AGENT COMMERCIAL Notre société fabrique des lignes d'assemblage et des convoyeurs à bande. Nos clients principaux sont sur les marchés de l'assemblage et de l'emballage, en Europe et aux USA. Nous recherchons un agent dynamique et motivé, possédant une bonne expérience dans l'industrie pour promouvoir notre gamme de convoyeurs à bande sur la Suisse. www.transept.fr HANDELSVERTRETER GESUCHT

		Wir sind eine französische Firma, die Montagelinie und Förderbänder herstellt. Unsere Hauptkunden sind auf dem Montage- und Verpackungs-Märkte, in Europa und USA . Für die Beförderung unserer Förderbänderreihe in der Schweiz suchen wir einen motivierten Handelsvertreter mit Erfahrung in der Industrie.

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE/ OPTIK

200825	A	Wir sind Hersteller eines patentierten Gerätes, den **HYDRO FIX *Vital*** zur **Trinkwasserenergetisierung** und **Kalkwandlung**. Dieses Produkt ist patentiert und wird seit über 20 Jahren gebaut. Seit 6 Jahren haben wir die alleinige Lizenz zum Bau der Geräte. Unsere Geräte wurden zusammen mit dem **Bolzmanninstitut entwickelt** und die positive Auswirkung auf den Menschen von **DI Dr. N. Kempe** nachgewiesen. Mit der Kombination der geeigneten **Magnetpaarungen** und einem **mineralischen Wirkkörper** zur Energetisierung und Kalkwandlung sind wir **weltweit einzigartig!** Unser Kundenkreis erstreckt sich vom Einfamilienhausbesitzer über Hotel / Gastronomie bis hin zu Industrie und Gewerbe. Es betrifft also jeden, der in seinem Gebäude eine funktionstüchtige Sanitärinstallation besitzt. Nachdem in Österreich der Vertrieb und die Vertriebs- und Marketingstruktur ausgereift ist, sind wir bereit überregional zu arbeiten. Dazu suchen wir Mitarbeiter mit Bezug zu Gesundheit, Umwelt und Wasser, die bereit sind unsere Geräte **in der Schweiz** zu **vertreiben**. Im Zuge einer Zusammenarbeit bieten wir Ihnen **regelmäßige Schulungen** und **Weiterbildungsseminare**. Weiters besteht die Möglichkeit eine Gruppe aufzubauen, Wiederverkäufer mit Kundenschutz oder direkte Vertreter unter Ihnen zu positionieren an deren Verkauferfolg Sie beteiligt sind. **Bitte beachten Sie, dass wir kein MLM-Vertrieb sind!!!!!**
20097	E	Im Rahmen unserer Tätigkeit als Handelsförderung der Region Katalonien suchen wir für ein spanisches Produktionsunternehmen von Hochpräzisionsdrehteilen mit Sitz in der Nähe von Barcelona einen engagierten Handelsvertreter in der Schweiz. Das Unternehmen mit ca. 40 Mitarbeitern und mehr als 80 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Mikro-Drehteilen aus unterschiedlichen Matarialien ist etabliert und beliefert verschiedene anspruchsvolle Industrien, wie z.B. die Elektronik-, Automobil- oder Feinstmechanikindustrie. Darüber hinaus besitzt das Unternehmen Exporterfahrung in die Schweiz und kann unter äußerst wettbewerbsfähige Voraussetzungen anbieten. Für den weiteren Ausbau des Vertriebsnetzes in der Schweiz suchen wir

		einen engagierten, selbständigen Handelsvertreter der entsprechende Marktkenntnisse besitzt. Die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen kann in französisch oder englisch erfolgen, idealweise in spanisch. Über Ihre Kontaktaufnahme und die Zusendung Ihres Profils an info@vka.ch würden wir uns sehr freuen.
200829	D	**Handelsvertreter gesucht** Wir sind ein seit 1973 erfolgreich tätiges Unternehmen, das Geräte der Mess-Steuer- und Regelungstechnik herstellt. Unser Produktportfolio ermöglicht dem Kunden einfache und kostengünstige Lösungen. Dabei haben wir immer den Leitgedanken „Höchste Qualität zum kleinen Preis“ und legen großen Wert auf gute und langjährige Kundenbeziehungen. Kleine und große Unternehmen setzen unsere Geräte bereits seit vielen Jahren ein. Referenzen namhafter Firmen bestätigen dies. Für den Aufbau unseres Vertriebsnetzes in der Schweiz suchen wir eine engagierte freie Handelsvertretung. Ihre Aufgaben sind Neukundenaquise, Beratung/Betreuung von Kunden sowie Ingenieurbüros und Ver-einbarung von Preis-/Abnahmekonditionen. Wir sind ein wachstumsorientiertes Unternehmen, bieten qualifizierte Einarbeitung, fortlaufende Betreuung und Gebietsschutz. **Sortimente und Produkte** - Stromversorgungsgeräte - Steuerungstechnik - Mess- und Regelungstechnik - Anzeigegeräte - Schaltschrankzubehör - Säulensysteme **Kundenkreis** - Elektroanlagenbau - Elektroschaltanlagenbau - Elektrohandwerk - Elektroindustrie - Lebensmittelindustrie
20085	D	Wir sind ein seit über 40 Jahren erfolgreiches mittelständisches Unternehmen. Unsere Schwerpunkte liegen in der Entwicklung und Produktion mechanischer und elektronischer Mess-Systeme zur Weg- und Winkelmessung im Maschinenbau. Wir suchen eine/n **Verkaufsleiter/in für unsere Niederlassung in der Schweiz.**

		Aufgaben: - Akquisition / Ausbau des Kundenstammes - Aktive Betreuung unserer bestehenden Kunden - Verantwortung für alle Vertriebsaktivitäten in der Schweiz Ihr Profil: - Ingenieur/Techniker Bereich Elektro-, Feinwerk- oder Automatisierungstechnik - mehrjährige Vertriebserfahrung im Außendienst, gute Marktkenntnisse des Schweizer Maschinen- und Anlagenbaus - Arbeitsstil geprägt durch unternehmerisches Denken und Eigenverantwortung - gute Französischkenntnisse Wir bieten: - Position als Verkaufsleiter mit der Perspektive auf Übernahme der Geschäftsführung.

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / Handel

200820	I	Wir sind eine italienische Firma, die Zirconia Blanks mit CE Zeugnis fuer die Haupt-CAD/CAM Systeme herstellt. Wir suchen Vertreter, die taetig im Bereich der Zahnlaboren sind und die Interesse daran haben, unsere Produkten zu verkaufen. Wir bieten gute Provisionen an.
200832	D	International tätige Incentive-Agentur sucht aufgrund ausgezeichneter Wachstumsperspektiven freie Handelsvertreter für den Ausbau in der Schweiz. **Handelsvertreter (m/w)** Ihre aufgabe umfass die professionelle Gewinnung (B2B) sowie Betreuung der Kunden in Ihrem Gebiet. **Sie sind** eine ausgepräte Persönlichkeit, engagiert, dynamisch und vielseitig interessiert. Sie haben nicht nur verkäuferisches Talent sondern können auch bereits Erfolge im Vertrieb und Marketing vorweisen. **Wir bieten** Ihnen die Mitarbeit an einer einzigartigen Scheck-Idee, aktive Verkaufs- und Werbeunterstützung sowie eine attraktive und leistungsbezogene Vergütung. www.emotion.eu

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

200822	F	Spécialiste sur le marché de la dermato-cosmétologie en France, LABODERM souhaite lancer en Suisse la gamme complète des produits MORAZ, issus de plantes médicinales, reconnues pour leurs puissantes vertus thérapeutiques cicatrisantes. Les Laboratoires MORAZ, spécialiste de la phytothérapie, possède une parfaite connaissance des plantes et détient un savoir-faire et des techniques de production uniques au monde. A base de POLYGONUM essentiellement, les produits MORAZ soignent et embellissent votre peau en profondeur, naturellement et en douceur. Vendus principalement en pharmacie/officine, sur prescription du dermatologue, ces produits se déclinent en deux gammes, dédiées à la fois aux enfants et adultes, que vous pouvez découvrir sur notre site www....fr assortis d'essais cliniques réalisés par des autorités compétentes sur chacun des produits. --> Une Gamme Shampooings : - Shampooing Repousse-poux et Après-Shampooing protecteur, un Kit capillaire complet, concentré en produits actifs 100% naturels et réalisant un taux de réussite de 90% supérieur aux autres traitements concurrents, - Shampooing antipelliculaire, à forte concentration d'extraits naturels de romarin associés au Zinc Pirythione, régulateur des cheveux secs et abîmés, revitaliseur des cheveux normaux et gras, il agit efficacement contre les pellicules et apaise les démangeaisons. --> Une Gamme crèmes et baumes, pour adultes et adolescents, à base de plantes aux multiples indications et vertus : apaisantes, purifiantes, adoucissantes et cicatrisantes, pour une protection maximale des peaux endommagées et agressées. D'autres produits complètent cette gamme, tels le baume relaxant pour les muscles, dédié notamment aux sportifs, un soin fortifiant pour les ongles ainsi qu'un « lips » pour les lèvres. Un repousse-moustiques, en cours de protection de nom, intègrera prochainement cette gamme large et variée. D'autres produits MORAZ viendront prochainement étoffer les gammes existantes, notamment la ligne « BEAUTY » composée de crèmes pour visage, avec différentes déclinaisons, en fonction des types de peau, ainsi qu'une gamme pour bébés.
200814	CH	**Agent/in für Apotheken und Drogerien** Einzigartiges Zentrum für Naturheilverfahren sucht für den Vertrieb seines in der Schweiz gut eingeführten Naturheilmittels eine(n) erfahrene(n) Agenten/in. Sehr gute Unterstützung durch das Zentrum ist selbstverständlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.
20086	F	Notre société fabrique des parfums et cadeaux pour la Maison. Produits typiques de Provence : Boite savon, Bougie métal, Bouquet parfumé, Lampe catalytique, Sachet parfumé, Coussinet lavande Brodé Main, etc…

		Nous recherchons un agent pour la Suisse ou pour parties de la Suisse visitant : Boutiques Cadeaux-Décoration, Drogueries, Grands-magasins. Merci de nous contacter.

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER

200817	D	Die dänische Firma hat eine der größten und erfolgreichsten Kollektionen im Bereich Modeschmuck in ganz Skandinavien. Unser Unternehmen beruht auf einer 30-jährigen Tradition. Wir bieten Produkte mit hoher Qualität in Kombination mit interessantem Design und günstigen Preisen an. Unseren Schmuck verkaufen wir erfolgreich in Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Deutschland, Irland und Großbritannien. **Für die gesamte Schweiz und Lichtenstein suchen wir engagierte, selbstständige Handelsvertreter/innen, die Freude daran haben unseren Modeschmuck auf Provisionsbasis an den Einzelhandel zu verkaufen.** Wir wünschen uns Verkäufer, die über Sprachkenntnisse in Deutsch und Französisch verfügen. **Unserer Vorteile:** • 30-jährige Tradition im Bereich Schmuck • hohe Qualität • günstige Preise • interessantes Design • 500 neue Artikel pro Jahr (Frühjahr/Sommer, Herbst/Winter und Zwischenkollektionen) • adäquate Provision Nähere Informationen über unsere aktuelle Kollektion und Katalog Frühjahr/Sommer 2008 erhalten Sie auf Wunsch gerne. Wir freuen uns, wenn Sie mit uns Kontakt aufnehmen unter
20089	CH	**we....** makes the difference Wir suchen einen/ eine oder mehrere Agenten/Agentinnen (Berater/in) im Aussendienst für den Fachhandel etc. Ost- West- CH oder Mittelland, wie auch andere Teile der Schweiz Dekorative Erlebniswelten für fantasievolle Geschenke Wir verkaufen ein attraktives Dekorations- und Geschenksbänder Sortiment sowie kleinere Trendartikel. Dazu ein exklusives Geschenkspapier und Servietten Programm für den Einzelhandel. (kein Privatverkauf!) z.B. Geschenksboutiquen, Papeterien, Bastelgeschäfte, Confiserien, Drogerien Parfümerien, grünen Branche, Weinhandlungen und viele anderen Detailgeschäfte. Anforderungen Wenn Sie ca. 25- 70 Jahre jung, können bereits erste Erfahrungen im

		Verkauf mitbringen, arbeiten selbständig, verfolgen ehrgeizig Ihre Ziele und wollen im Aufbau einer dynamischen Firma dabei sein, dann sind Sie bei uns herzlich willkommen. Teilzeit Je nach der Ihnen zur Verfügung stehenden Zeit können wir Ihnen eine entsprechende Verkaufsregion zusichern in dem Sie Kundenschutz geniessen. Entschädigung/ Muster Sie können bei uns mit interessanten Provisionen rechnen und erhalten Unterstützung durch stets neue, der Saison angepasste Produkte. Muster und Kataloge werden Ihnen zur Verfügung gestellt sowie Messeauftritte organisiert. Bewerbung Richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: info@vka.ch
200827	D	Jahrzehntelange Erfahrung und Know-how im Bildergeschäft machen uns zu einem der führenden Produzenten in Deutschland. Unser breit gefächertes Angebot reicht von veredelten Kunstdrucken, über gerahmte Bilder bis hin zu Spiegeln. Wir sind bereit den weiteren europäischen Markt zu betreten und suchen Vertriebsparner. Ihr Profil: - Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im Außendienst. - Sie haben gute Kontakte zu Einrichtungshäusern, Möbelhäusern, Baumärkte, Großmärkten mit Fachabteilungen, Ihre Aufgaben: - Sie gewinnen neue Kunden. - Sie realisieren erfolgreich Verkaufsabschlüsse. Wir bieten Ihnen: - Verkaufsstarke Produkte zu vernünftigen Preisen - Leistungsgerechte Provision. Wenn Sie die Agentur sind, die uns erfolgreich vertreten kann, dann schicken Sie bitte detaillierte Information ueber Ihr Unternehmen und bisherige Erfolge.

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

200816	D	**Wir bringen jetzt unser neues revolutionäres Gärsystem auf den Markt und suchen dazu Partner.** **Ihr Profil:** Sie sind Handelsvertreter oder Kellereiartikelhändler und haben eine Ausbildung als Winzer, Önologe, Brauer oder Brenner. Die Firma **Leo Kübler** produziert seit fast 60 Jahren Messgeräte für Winzer, Brenner, Brauerein und die Fruchtsaftindustrie. Die Geräte werden europaweit vertrieben. Mehr Informationen über unsere Produkte finden Sie auf erhalten Sie gerne auf Wunsch. Wenn Sie interessiert sind, senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung. N**ous souhaiterions lancer notre nouveau système révolutionnaire de fermentation automatique Vinoquant 20 en France et recherchons à ce titre des partenaires.** ----------

		Votre profil: **Vous êtes agent commercial ou VRP ou commerciant/négociant des articles de cave et vous êtes viticulteur, œnologue, brasseur ou distillateur.** Depuis presque 60 années, la firme Kübler propose d'appareils pour viticulteurs, distillateurs, brasseries et l'industrie de la production du jus de fruits. Nos appareils sont bien connus dans toute l'Europe. Pour plus d'information contact nous. En cas d'intérêt de votre part, merci de nous envoyer votre candidature.

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

20095	D	Wir sind ein junges, frisches Unternehmen mit neuen, trendsicheren Produkten in den Bereichen Lifestyle, Wohnaccessoires und Fashion. Unsere Taschenserie „Bead Bag´s – DIE LIEBLINGSTASCHE" ist trendy, innovativ und durch die auswechselbaren auch bestickten Leder-, Fell- und Motivklappen einzigartig und verkaufsstark. Neben unseren Taschen produzieren wir Fell- und Ledergürtel, Fellhocker, Butterfly-Chairs, Rinderfelle in allen Variationen und weitere ausgefallene Lederaccessoires. Um unsere Internationalisierung weiter auszubauen möchten wir unsere Vertriebstätigkeiten auch in der Schweiz weiter ausbauen. Wir suchen langfristig engagierte Vertriebsprofis mit Leidenschaft, Fachwissen, Esprit und Charme. Idealerweise verfügen Sie über hervorragende Kontakte zum Einzelhandel in den Bereichen Fashion, Lifestyle, Accessoires und Möbel und haben Lust auf die Zusammenarbeit mit einem dynamischen, erfrischenden Team. Wir bieten Ihnen interessante Provisionen und einzigartige Produkte, die es so auf dem Markt bisher nicht gibt. Lust, durchzustarten? Unser Team freut sich Sie kennen zu lernen. Dann kontaktieren Sie uns an unter: info@beadbags.de oder infoml@beadbags.de
200812	F	**NYDEL** Wir sind ein französisches Unternehmen in Nord-Frankreich und entwickeln, produzieren, verkaufen **hochwertige Tischdecken.** Pro Jahr fertigen wir 2 Kollektionen, in welchen Sie Baumwolle mit oder ohne Beschichtung, Polyester, Damast oder Uni-Qualitäten finden werden. Unsere Kunden finden Sie im Bereich Dekoration und Textilwaren. Wir suchen einen Handelsvertreter für die ganze Schweiz. ---------- Nous sommes une société française située dans le nord de la France qui

		commercialise des **nappes, linge de table et accessoires.** Avec deux nouvelles collections par an, notre gamme de nappes est très variée : polyester, coton, taffetas, avec ou sans enduction… Nous recherchons un agent commercial en Suisse qui connaisse la clientèle des magasins de décoration, des arts de la table, du textile ou de l'équipement de la maison.
20099	D	Wir sind ein mittelständisches Unternehmen aus Dresden / Deutschland mit 135-jähriger Erfahrung in der Entwicklung und der Herstellung von Geräten und Ausstattungen der **GROSSKÜCHENTECHNIK .** Unter der Marke ascobloc wird ein breites Sortiment an Produkten der gewerblichen Küche angeboten, wie z.B.: - Thermische Geräte (Koch- und Bratgeräte) - Kühl- und Gefriergeräte - Edelstahlmöbel und –regale - Cafeteria- und Buffet-Anlagen - Geräte der mobilen Speiseverteilung (Tablettwagen, Spendergeräte) Für die Ausweitung unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir für sofortigen Beginn einen **HANDELSVERTETER FÜR DIE SCHWEIZ.** Unsere Produkte werden über den professionellen Fachhändler vertrieben. Endkunden sind die Gastronomie, Hotellerie, Gemeinschaftsverpflegung wie Kantinen, Mensen, Schulküchen, Krankenhäuser etc… Ihre Aufgabe wäre es, die Fachhändler regelmäßig zu besuchen, unser Produktprogramm vorzustellen, ihn zu unterstützen und so eine Partnerschaft aufzubauen. Hierzu gehört u.a. die Beratung zu technischen Fragen unserer Produkte, Erstellung von Angeboten, Verhandlung und Abschluss von Verträgen sowie evtl. eine Baustellenbetreuung (Aufmassnahme, Überwachung Montage, etc…) Produktkenntnisse, Erfahrungen in unserer Branche sowie bestehende Kontakte zu Fachhändlern wären von Vorteil. Wichtig aber sind technisches Grundverständnis, kaufmännisches Geschick sowie die hohe Motivation eines Vertriebsprofis. Wir freuen uns auf Ihren Zuschriften.

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

200835	E	Führende europäische Gesellschaft spezialisiert auf die Herstellung und Vermarktung/Kommerzialisierung von Verkehrsverpackungen suchen Vertreter, selbständige oder abhängige, für die Deutschschweiz. Kenntnisse der französischen Sprache. Erfahrungen in Kommunikation oder Dekoration sind geschätzt. Lebenslauf senden an: info@vka.ch

		SOCIETE LEADER EUROPEEN SPECIALISEE DANS LA FABRICATION ET LA COMMERCIALISATION D`EMBALLAGES DE COMMUNICATION, RECHERCHE SON REPRESENTANT DE COMMERCE, INDEPENDANT OU SALARIE, POUR LA SUISSE ALEMANIQUE. CONNAISSANCE DE LA LANGUE FRANCAISE. EXPERIENCES EN COMMUNICATION OU DECORATION APPRECIEES. ENVOYER REFERENCES A : info@vka.ch
20094	E	Wir sind eine spanische Firma, die Hilfsrelais und Schutzrelais (NS) seit mehr als 60 Jahre herstellt. Unserer Umsatz ist in den letzten Jahren gestiegen, und um diese Tendenz zu behalten, suchen wir Handelsvertreter für die Schweiz in folgende Gebiete: • EVU • Eisenbahnen / Bahnbetriebe Wir bieten: • Qualität und Zuverlässige Produkte, mehr als 3 Millionen Relais im Betrieb, weltweit. • Produkte mit gutem Verhältnis Qualität/Preis. • Unterstützung in den technischen und Verkaufsbereichen. • Interessante Provisionen. • Gebietsschutz. Ihre Aufgaben: • Neukundenakquise • Kundenberatung und Betreuung • Kundenkontakt Unsere Anforderungen: • Gute Kenntnisse und Kontakte zu Kunden in den u.g. Bereichen (Energieversorgungsunternehmen, Zughersteller, Ingenieurwissenschaft, Elektroschaltanlagenbau, Schutzschrankhersteller, u.a.) • Technische Ausbildung. • Motiviert und einsatzbereit. • Sehr gutes Verkaufskonzept. • Englisch Kenntnisse gewüscht.
20081	I	Italienische Firma in der Nähe Mailand, deren Produkte-Palette basiert auf eigene hergestellten Wickel-Bauteile (Drosseln, Trasformatoren unterschiedlicher Art), sowie auch vertretene Bauteile für die Leistungs-Elektronik (Gleichreichter-Brücke, Mosfets, IGBTs, Hall-Effekt-Stromwandler, Hochstrom-EMV-Filter, Elektrolyt-Kondensatoren, Leistungs-Widerstände, Kühlkörper, Ventilatoren, usw), sucht einen aktiven Handelsvertreter für di Schweiz. Dieser Vertreter soll tiefe Erfahrung in den folgenden Märkten haben: UPS Frequenz-Umrichter Schweissmaschinen Galvanotechnik Stromversorgung Medizin-Elektroanlagen Induktions-Ofen Er soll auch gute Kenntnis der italienischen oder englischen Sprache haben.

20088	A	Die Strategie von uns, dem größten und technologisch führenden Leiterplatten- hersteller Europas mit Werken in Österreich, China und Indien, ist es, die weltweite Führerschaft durch organisches Wachstum und Übernahmen auszubauen. Für die Erweiterung unseres **Vertriebnetzes in der Schweiz** suchen wir einen engagierten **freien Handelsvertreter (m/f)** **Ihr Aufgabengebiet:** - Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen - Vertrieb und Betreuung von Direktkunden - Neuakquisition von Kunden - Preisgestaltung im Zuge der Angebotslegungen - Entwicklung von Bestandskunden - Schnittstelle zur Qualitätsorganisation des Kunden **Ihr Profil:** - Kaufmännisch/ technische Ausbildung mit technischem/kaufmännischem Verständnis - Erfahrung als Handelsvertreter im Industriebereich - Englisch- sowie IT Kenntnisse - Verhandlungsfähigkeit - Erfahrung mit Neukundenakquise - Belastbarkeit **Wir bieten:´** - Langfristige Partnerschaft - Einbindung in ein internationales Netzwerk - Unterstützung durch unser professionelles Customer Service Center - Erfolgsabhängige attraktive Vermittlungsprovisionen Wenn Sie sich von unserem Inserat angesprochen fühlen und gerne in einem erfolgreichen, internationalen Konzern arbeiten, freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen
200811	I	Sehr geehrte Damen und Herren, wir sind eine Firma Leader im sanitärheizungs Bereich mit eigenen Anlagen im Norditalien, die seit Jahren Verschabungen und Produkte für Wasser, Gas und Heizungssysteme herstellt. Um unsere Anwesenheit auf dem Markt zu entwickeln, suchen wir motivierte Handelsvertreter, die bei Großhändler, Hersteller und Planungsbüros gut eingeführt sind. Wir bieten nicht nur angemessene Provisionen an, sondern auch eine technische Bildung über unsere Produkte und angemessene Marketingstützen. Messieurs, Nous sommes une entreprise leader dans le secteur hydrothermosanitaire avec ses propres établissements dans l'Italie du Nord, qui produit depuis plusieurs années des raccords et des systèmes pour l'eau et le gaz et des systèmes de chauffage. A fin de pouvoir développer notre présence sur le marché, nous recherchons des agents de vente motivés et bien introduits chez des grossistes de référence, des producteurs et des bureaux de projets de construction. Nous n'offrons pas seulement des commissions proportionnées, mais aussi

		une formation technique sur les produits et des supports publicitaires adéquats Egr. Sig. ri, Siamo un azienda Leader nel settore Idrotermosanitario, con propri stabilimenti nel Nord Italia, produttrice da anni di raccordi e sistemi per acqua, gas e impianti di riscaldamento. Al fine di una maggiore presenza sul mercato ricerchiamo agenti di commercio motivati e ben introdotti presso i grossisti di riferimento, i produttori, gli studi di progettazione. Offriamo oltre ad un livello provvigionale adeguato formazione tecnica sui prodotti e supporti di marketing adeguati
200810	D	Wir sind ein führendes Unternehmen im Bereich Abgassysteme aus Edelstahl. Klassischerweise bedienen wir den Sanitär- und Heizungsgroßhandel mit unseren hochwertigen Produkten. Für den Vertrieb in der Schweiz suchen wir einen Vertriebs-Agenten, welcher über gute Kontakte zum Sanitär und Heizungsgroßhandel verfügt. Über Ihr Interesse würden wir uns freuen. Bitte nehmen Sie Kontakt auf unter info@vka.ch
20092	D	Wehrmann Ziegel ist ein Hersteller von Vormauerziegeln/ Backstein mit einer fast 150 jhrigen Tradition mit Sitz in Norddeutschland. Qualitativ hochwertige Verblendziegel speziell fr den Objektbereich sind unser Aufgabengebiet welche ber die Hauptkundengruppen Architekten und Behörden beratend vertrieben werden. Für den Aufbau unseres Vertriebnetzes in der Schweiz suchen wir einen engagierten freien Handelsvertreter (m/f) Ihr Aufgabengebiet: - Aufbau von Kundenbeziehungen - Neuakquisition von Kunden - Preisgestaltung im Zuge der Angebotslegungen - Entwicklung von Bestandskunden Ihr Profil: - Kaufmnnisch/ technische Ausbildung mit technischem/kaufmnnischem Verstndnis - Erfahrung als Handelsvertreter im Baubereich - EDV Kenntnisse - Verhandlungsfhigkeit - Erfahrung mit Neukundenakquise - Belastbarkeit Wir bieten: - Langfristige Partnerschaft - Untersttzung durch unser Back Office - Erfolgsabhngige attraktive Vermittlungsprovisionen

		Wenn Sie sich von unserem Inserat angesprochen fhlen und gerne in einer Mittelstandorientierten Unternehmung mitarbeiten mchten, freuen wir uns ber Ihre aussagekrftigen Bewerbungsunterlagen Kontaktdaten Herr Hans Heinrich Meier Herr Jörg Lange Heinrich Wehrmann GmbH & Co. KG Rieder Strasse 2 28844 Weyhe Sudweyhe +0049 (0) 4203 81290 Telefon +0049 (0) 4203 5037 Fax meier@wehrmann.de lange@wehrmann.de www.wehrmann.de

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

200821	D	Unternehmer sucht für neue Erfindung im Bereich Ski-Schuh-Zubehör (Markteinführung Wintersaison 08/09) Handelsvertreter für Sportartikel, um den Schweizer Markt zu bearbeiten. Es handelt sich um einen Ski-Schuh-Schließer, mit dem die Schnallen verschiedener Hersteller durch größere Hebelwirkung leichter geschlossen werden können. Nach dem Gebrauch ist er leicht zu verstauen und damit überall einsetzbar. Zielgruppe sind besonders Frauen, ältere Menschen, Kinder und alle, die Komfort zu schätzen wissen. In Feldtests hat unser Produkt durchweg positive Reaktionen von den potentiellen Endkunden erhalten. Es besteht bereits eine Listung bei einer der größten deutschen Warenhausketten für den Saisonstart 08/09. Gesucht wird ein Handelsagent, der unser Produkt (Lieferung in Thekendisplays mit 25 Stk. in verschiedenen Farben) in sein Sortiment aufnimmt und bereits gute Kontakte zu den großen Handelsketten als auch zu selbstständigen Sportartikelhändlern besitzt.

TEXTILIEN

200839	D	Wir sind eines der führenden Unternehmen der europäischen Heim- und Haustextilienindustrie. Mit innovativen Produkten und einem hohen Servicegrad haben wir uns auf unserem Heimatmarkt Deutschland ebenso wie auf vielen Auslandsmärkten seit vielen Jahren einen ausgezeichneten Ruf als zuverlässiger Partner des Handels erworben. Im Rahmen der Neuausrichtung unseres Vertriebes in der Schweiz suchen wir Handelsvertreter (m/w) für unsere Kollektionen Gardinen, Dekostoffe,

		Tischwäsche und Kissen. Wir möchten unsere Marktposition mit Ihrer Hilfe konsequent weiter ausbauen. Sie selbst verfügen über umfangreiche Vertriebserfahrung im Außendienst und die entsprechende Einsatzbereitschaft für den täglichen Kontakt zum Kunden. Sie sind ein abschlusssicherer Vollblutverkäufer mit einem guten Namen bei Ihrer Stammkundschaft. Dann sprechen Sie mit uns!
200818	D	Langjährig eingeführte und erfahrene deutsche Import- und Vertriebsfirma für Kinder- (Knaben & Mädchen) Jeanswear, besonders: Jeans, Overalls, Shorts und Bermudas, Skaterhosen, Jacken, Pants etc sucht etablierte und aktive freie Handelsvertreter (auf Provisionsbasis) für Gesamtschweiz. Kunden-Zielgruppe: Einzelhändler, Großhändler, Food/C & C-Firmen, Kaufhäuser und Discounter. Eigene modische Kollektionen sowie Sofortware während der Saion. Neukollektion für Frühjahr/Sommer 09 sowie für Herbst/Winter 08 kann ab sofort übergeben werden. Verkaufs-/Showroom wäre von Vorteil. Wir beschaffen weltweit über eigene Auslandsbüros, Verkauf: gesamte EU, Skandinavien, Mittlerer Osten etc.
200840	D	Als mittelständisches Unternehmen sind wir führend im Bereich Dekorationsbänder. Wir suchen zur Bearbeitung des vorhandenen Facheinzelhandels, Großhandels sowie der Gartencenter eine/n **Handelsvertreter/in** für die **SCHWEIZ.** Sie verfügen über umfangreiche Marktkenntnisse und ein sicheres, überzeugendes Auftreten. Ihre Aufgaben umfassen vor allem die Kundenbetreuung sowie die Gewinnung von Neukunden. Ihre vollständige schriftliche Bewerbung senden Sie bitte an: info@vka.ch
20082	F	Notre société 30 DEGRES création en 1990 est basé en France à Roanne (80 km de Lyon), nous fabriquons en France du prêt a porter féminin (maille légère) avec des fibres issues de l'agriculture biologique et des cotons Suisse bio. Notre chiffre d'affaire pour 2005 était 510 k€, en 2006 CA 640 k€ et en 2007 CA 1.04 million €, cet indice de croissance indique l'intérêt porté par nos clients envers nos produits. Votre mission si vous l'acceptez : Identifier et prospecter les détaillants multimarque susceptible de distribuer les collections de la marque 30 DEGRES. Vous présentez et vous vendez auprès d'une clientèle des collections long terme et court terme. Profil demandé : Femme/ Homme, Germanophone et Francophone, de formation commerciale, vous possédez une fine analyse commerciale et un portefeuille de client déjà acquis, vous saurez rapidement cibler et convaincre vos clients. Sensible à l'univers de la mode vous recherchez une entreprise ou le respect de l'individu et l'environnement sont importantes.
20098	I	- **Our Company:** we are an italian textile company with our own production unit in Vietnam (350 workers + 3 italian technicians living on site all year long) looking for well introduced and experienced agents to conquer the german market - **Our products**: knitted caps, scarves and gloves made of 100% acryl, wool,

		cotton etc - **Your clients**: dept stores, chain retail shops, supermarkets, retailers etc. - **Important**: we are ready to produce with customer's own logo. We can send and invoice the goods through Italy or directly from the Vietnam company straight to the customer. If you think you are the right person, do not hesitate to get in touch. Mr ELIO CONTIGIANI Elda Trade Srl – via Maestri del Lavoro, 8 – 62010 Mogliano (MC) Italy Tel. : 0039 (0)733 559013 – Fax 0039 (0)733 559014 E-mail : info@eldatrade.com Website www.eldatrade.com

AUTOMOBIL

20083	E	We are a Spanish company based in Barcelona leader in emergency accessoires, we would like to announce our new product it is an innovation in the market Cargol Turn & Go and Fesfast both products are Tire Repair Kits for automobile and motorcycle, thes products was created in order to solve the problem of flat tire on the road and inflators that can pressure instantly in a quickly and safe way also eliminate the carry of many differents unnecessary repair tools. We are looking for distributor/representation in Switzerland for this new range of products.

WERBEMITTEL/FIRMENAUSSTATTUNG

- - - - - -

MODE

20087	E	We are a Spanish company which makes high-quality children footwear. We are very successful in Spain and other countries: France, Italy, Greece, Belgium, and Germany. We participate in many international fairs, such us: Micam (Italy), Moda UK, GDS (Germany), and Modacalzado (Spain). We are currently looking for agents who represent our brand, in Switzerland. We offer attractive commissions, good work environment, promotional support and the certainty of working with an internationally successful brand. Please contact us for more information.

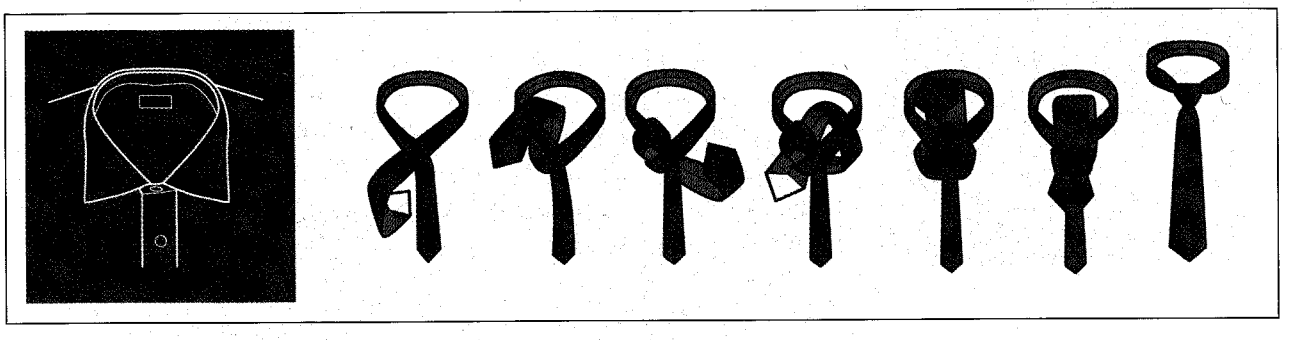
BAU / HAUS

200824	D	Kurzbeschreibung GENERAL-Handelsvertretung für massive Systembauten. Deutschland- und europaweit führendes System. Gute Verdienstchancen bei systematischer & kontinuierlicher Arbeit. STELLENBESCHREIBUNG Zum Aufbau eines Handelsvertreter-Netzes wird eine Generalvertretung gesucht. Sie haben die Chance selbstständig und erfolgsorientiert zu arbeiten. Sie übernehmen unsere General-Werksvertretung bei sich vor Ort. Wir übernehmen Marketing und Werbung sowie die technische Abwicklung. Die daraus entstehenden Interessenten-Adressen bekommen Sie, um vor Ort die Interessenten zu betreuen und zu beraten. Sie werden mit Werbemitteln versorgt und erhalten regelmäßige Verkaufsschulungen. Ihre Bezahlung ist erfolgsabhängig und bietet bei systematischer und kontinuierlicher Arbeit sehr gute Verdienstmöglichkeiten, da Sie die Generalvertretung für die gesamt Schweiz darstellen. Im zweiten Schritt könnte eine Baustellen und Montagesteuerung hinzukommen. ANFORDERUNGEN Sie haben Spaß am Verkaufen, regelmäßiger Kundenbetreuung und der Anleitung und Schulung von Vertriebsmitarbeitern. Des weiteren sind Sie gewohnt systematisch und selbstständig an Ihrem Erfolg zu arbeiten. Sie sollten (bau)technisches Verständnis und Menschenkenntnis haben sowie offen gegenüber anderen Menschen sein. UNTERNEHMEN Wir sind ist ein mittelständisches Industrieunternehmen. Wir haben ein deutschland- und europaweit führendes patentiertes Fertigbau-System entwickelt. Es handelt sich um massive und qualitativ hochwertige Bauweise zu einem günstigen Preis. Die Produkte sind ist massive Fertighäuser, auch als Ausbauhaus zum Geld sparen, Systemhallen, Garagen, Gartenhäuser, Ferienhäuser, Vereinhäuser, Tierheime und Tierhäuser. Der Vertrieb erfolg direkt ab Werk ohne Zwischenhändler, bundes- und europaweit. Die Schweiz bietet aufgrund des Preisgefälles besonders gute Verkaufschancen. Bei Fragen oder für Bewerbungen wenden Sie sich bitte schriftlich info@vka.ch
200823	D	Deutsches Unternehmen, bestehend seit 1946, mit Sitz in Rinteln bei Hannover sucht für die Schweiz (PLZ 2-8) eine aktive Handelsvertretung für den Aufbau unseres Vertriebsnetzes. Zu den Aufgaben zählen u.a. die Neukundenaquise, Beratung und Betreuung von Baustofffachhandelsgruppen und Baumärkten. Wir sind Hersteller von dekorativen Betonelementen mit individuellen Vorlieben in der Grundstückseinfriedung, dem Eingangsbereich, der Garten und Poolanlage sowie dem Freisitz oder Balkon. Unser Spektrum erstreckt sich von südländisch-mediterran bis nordisch-klar und ist nicht immer ganz alltäglich.

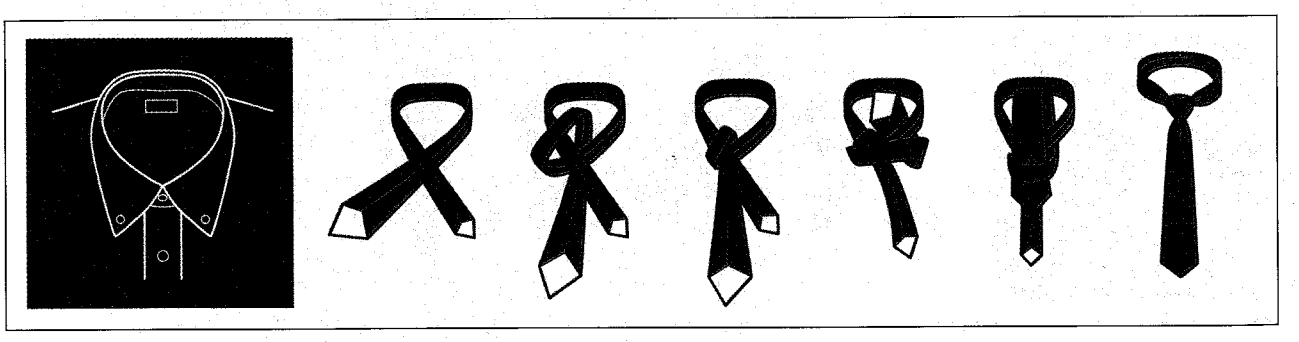
		Sie haben eine erwiesene Verkaufserfahrung - idealerweise im Baustofffachhandel - und sind bereit, täglich in dem von Ihnen zu betreuenden Verkaufsgebiet zu reisen. Wir sind ein wachstumsorientiertes Unternehmen, mit Produktionsstätten in Deutschland, Frankreich und Spanien, bieten eine qualifizierte Einarbeitung, fortlaufende Betreuung durch den Regionalen Gebietsverkaufsleiter (wohnhaft in Bayern/Allgäu), welcher direkt der Geschäftsleitung berichtet und Gebietsschutz. **Sortimente und Produkte:** - Mauer-Zaun-Systeme, Trockenmauern, - Balustraden- /Säulen-Systeme, - Mauerabdeckungen, - Terrassenplatten, - Schwimmbadrandsteinplatten **Kundenkreis:** - Baustofffachhandel, - Baumarkt, - indirekt Architekten, Garten- und Landschaftsbauer, Bauunternehmer, Endverbraucher, **Ihr Profil:** - Überzeugende und begeisterungsfähige Persönlichkeit mit Kommunikationsgeschick, - gute Kontakte zum Baustofffachhandel, - professionelle Arbeitsweise mit Reisebereitschaft, - ausgeprägte Serviceorientierung,
200828	D	**STELLENBEZEICHNUNG** Handelsvertreter/in im Außendienst für Glasprodukte in Bereiche Innenausstattung, Küche, Badezimmer, Glastüre, Duschkabinen, Küchenarbeitsplatten, u.s.w. **STELLENBESCHREIBUNG** Als Handelsvertreter besteht Ihre Hauptaufgabe in der Akquisition neuer Kunden. Dazu stellen Sie nicht nur den Erstkontakt zum Entscheider her, sondern führen Präsentationen, Verkaufsgespräche und Vertragsverhandlungen beim Kunden vor Ort durch, und repräsentieren das Unternehmen als Premiumanbieter. Zum Zielkundenkreis gehören der gehobene Mittelstand sowie Konzerne, Architekten, Bauträger, Fachhandwerk und Immobiliengesellschaften. Ihre Ansprechpartner sind vor allem Geschäftsführer und Einkaufsleiter. Sie sind als selbständige/r Handelsvertreter/in auf Provisionsbasis mit einem Home-Office für die systematische Marktbearbeitung und für die Steigerung der Marktpräsenz verantwortlich. Dabei bearbeiten Sie Ihr definiertes Verkaufsgebiet mit Gebietsschutz selbstständig, methodisch und eigenverantwortlich und setzen kreativ und konsequent Ihre Vertriebsziele um. **ANFORDERUNGSPROFIL** Sie verfügen nicht nur über eine abgeschlossene Berufsausbildung (resp. Studium), sondern können mindestens vier Jahre Vertriebserfahrungen aufweisen. Dabei konnten Sie im Außendienst überdurchschnittlich

		erfolgreich Neukunden akquirieren (telefonisch & persönlich), und die Bestandskunden durch eine gezielte Betreuung langfristig binden. Sie verfügen über ein professionelles Auftreten und sind hoch motiviert. Kommunikationsstärke sowie Verhandlungssicherheit auf allen Hierarchieebenen runden Ihr Profil ab. Sie mögen es, Ihre Aufgaben eigenständig nach einer bestimmten individuellen Sollvorgabe auszurichten. Dafür benötigen Sie eine proaktive und enthusiastische Art mit dem (zukünftigen) Kunden umzugehen. Eine produktspezifische Ausbildung findet bei VEO Impex statt. **VERGÜTUNG** Provision sowie die fixe monatliche Entlohnung. Über die Höhe der Vergütung wird nach dem persönnliches Gespräch entschieden. **BEWERBUNGSADRESSE** info@vka.ch Wir freuen uns auf Sie! **ÜBER UNS** Wir sindt eine in der zweite Generation privat geführte Firma und ein Bestandteil von der Familienunternehmung, die sich seit 1991 auf Vertrieb von technischen Waren im B2B-Bereich spezialisiert.
200830	E	**REPS OF CONSTRUCTION MATERIAL.** We are a manufacturer from Spain. Our company was founded 12 years ago and we make products to use at civil works. We have two areas: Construction materials for canalization with products as chambers, manhole covers, manhole steps, and Equipment for Storm Tanks with products as flow regulators, tipping buckets, valves, etc. We use Polypropylene and stainless steel to make our products. All of our products are certificated and have the brand CE. Our products are selling in Spain, Portugal, France, Italy, UK and México and now we are looking for reps in Switzerland, Germany and Austria, if you are interested please contact with us by e-mail: info@vka.ch

«Jedem Hemd sein passender Krawattenknoten.»

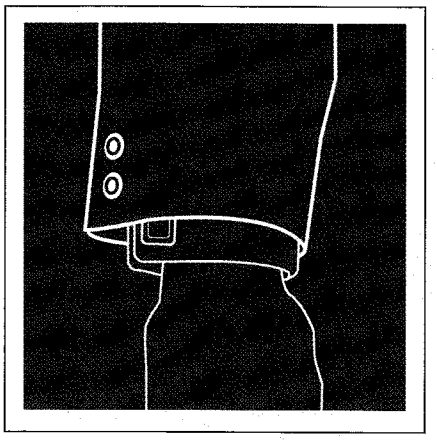


Der **Haifisch- bzw. Cutaway-Kragen** ist modisch hoch und wesentlich weiter gespreizt als etwa der Kentkragen (bis zu 160°). Der Krawattenknoten sollte daher etwas grösser als normal sein, die passendste Wahl dazu ist ein Windsor-Knoten.
Der **doppelte Windsor-Knoten** ist namentlich auf den Herzog von Windsor zurückzuführen und hat eine perfekte Dreiecksform. Der sehr breite, voluminöse Knoten sitzt symmetrisch zu den Kragenspitzen und braucht viel Platz. Er eignet sich daher ideal für dünne, schmale Krawatten.



Der **Button-Down-Kragen** entstammt der englischen Tradition des Polospielens und ist ein sportlich weicher Kragen ohne Kragenstäbchen. Aus praktischen Gründen knöpften sich die Spieler die Kragenschenkel an das Hemd.
Der klassische **American Knoten,** auch bekannt als **Pratt- oder Shelbyknoten,** ist unkompliziert und besonders für informelle Anlässe und Freizeit geeignet. Der leicht füllige, gleichmässige Dreiecksknoten wird vor allem zum Binden kürzerer Krawatten eingesetzt.

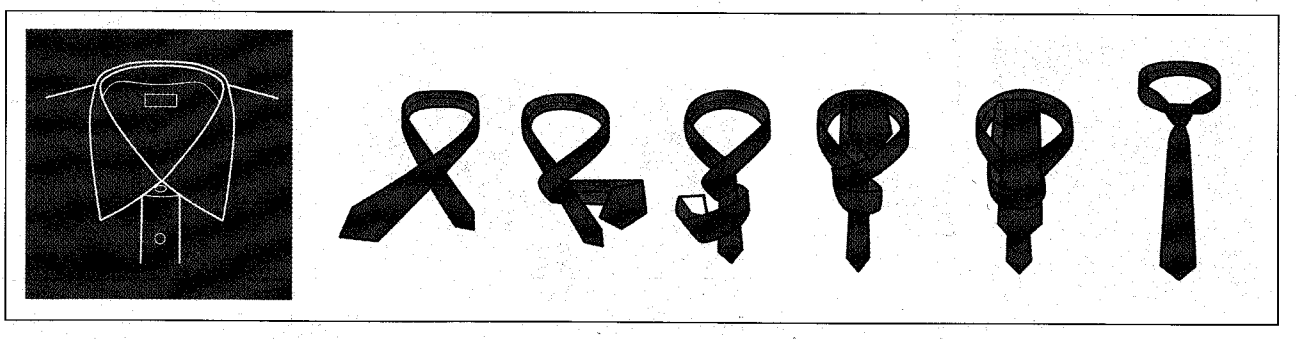
MANSCHETTEN UND -KNÖPFE



Üblicherweise befinden sich Manschetten am Ende der Ärmel, ihre Stoffenden sind eckig oder (seltener) gerundet. Die Ärmel des Hemdes sollten bis zum Ansatz des Handrückens reichen und die Hemdmanschette etwa einen Zentimeter aus dem Sakkoärmel hervorschauen.
Es wird unterschieden zwischen **Sportmanschette, Kombimanschette** und der **eleganten Umschlagmanschette.** Zum Schliessen der ein- oder doppellagigen Hemdmanschette stehen eine Vielzahl schmucker Knöpfe zur Auswahl. Die Farbe und der Stil der Manschettenknöpfe sollten stets auf das Outfit abgestimmt sein.

KRAWATTEN

Die Krawatte ist nicht nur gesellschaftliche Visitenkarte, sie gibt auch über ihren Träger Bescheid. Der Krawattenknoten spielt dabei die entscheidende Rolle. Wie werden die wichtigsten Knoten gebunden und welcher Kragen passt zu welchem Knoten? adress zeigt die wesentlichen Kragen- und Knotenkombinationen.



Der **Kentkragen** ist die am weitesten verbreitete Kragenform und ist gemässigt gespreizt. Die Kragenschenkel variieren modisch von kurz und breit bis lang und schmal und sind in diversen Grössen und Formen erhältlich.
Der **Standard- oder Vierhand-Knoten** ist besonders für Anfänger einfach zu binden und eignet sich auch für kürzere oder sehr breite Krawatten. Er sitzt leicht asymmetrisch zu den Kragenspitzen, ist äusserst vielseitig und wirkt sportiv.

Thouvenin Rechtsanwälte
Klausstrasse 33
CH-8034 Zürich

Phone +41 44 421 45 45
Fax +41 44 421 45 00
E-mail info@thouvenin.com

www.thouvenin.com

Newsletter Vertriebsrecht Schweiz

Änderungen beim Alleinvertriebsvertrag

Bisher: Kein Anspruch auf eine Entschädigung bei Vertragsende.

Als Berater im Vertriebsrecht hatten wir bisher darauf hinzuweisen, dass das Bundesgericht in einem vor Jahrzehnten erfolgten Entscheid[1] den Anspruch eines Alleinvertreters auf eine Kundschaftsentschädigung analog zu Art. 418u OR ablehnte. Dabei war auch zu erwähnen, dass eine analoge Anwendung anderer Bestimmungen des Agenturrechts wie hinsichtlich der Kündigung des Vertrags, vom Bundesgericht zwar nicht völlig ausgeschlossen wurde, bis anhin jedoch entsprechende Fälle nicht zu beurteilen waren[2].

Diese Zeiten sind vorbei!

Mit Urteil vom 22. Mai 2008 (BGE 134 III 497)[3] hatte das Bundesgericht die Beschwerde zweier Wiederverkäufer (Alleinvertreter) zu beurteilen. Die Alleinvertreter hatten neben anderen Ansprüchen auch eine Kundschaftsentschädigung gefordert nachdem ihre Lieferantin einen langjährigen Alleinvertriebsvertrag gekündigt hatte, mit denen ihnen die Vertriebsrechte für den Verkauf von Parfüm in Tschechien und der Slowakei eingeräumt worden waren. Das Bundesgericht kam, anders wie die Vorinstanzen, zum Schluss, in diesem Fall sei Art. 418u OR analog anzuwenden und wies das Verfahren zur Berechnung der Kundschaftsentschädigung zurück an die Genfer Gerichte.

Was ist ausschlaggebend für einen Anspruch eines Alleinvertreters?

Ausschlaggebend waren verschiedene Vertragsklauseln, die bei den heute gebräuchlichen Vertriebsverträgen in den meisten Fällen zum "Repertoire" gehören.

So waren die Alleinvertreter in verschiedener Hinsicht in ihren Freiheiten als Unternehmer eingeschränkt.

Die Alleinvertreter hatten:
- der Lieferantin neue Verkaufsorte zur Genehmigung vorzulegen;
- jährlich eine Mindestmenge abzunehmen;
- einseitige Änderungen der Preise und der Lieferbedingungen zu gewärtigen.

Zudem:
- konnte die Belieferung mit einzelnen Produkten von der Lieferantin jederzeit eingestellt werden;
- hatten die Alleinvertreter jährlich mindestens 10% des Umsatzes für Werbezwecke aufzuwenden;
- hatten sie dauernd einen definierten Bestand an Warenvorräten zu halten;
- mussten sie der Lieferantin monatlich eine ganze Reihe von Berichten und Listen über ihren Umsatz und die Tätigkeit der Konkurrenz vorlegen
- und hatten ihre Bücher und Verzeichnisse offenzulegen.

Das Bundesgericht kam zum Schluss, die Alleinvertreter verfügten damit trotz ihrer rechtlichen Unabhängigkeit nur über eine begrenzte Autonomie.

Im weiteren waren die Alleinvertreter verpflichtet, der Lieferantin periodisch die Namen und Adressen der Kunden bekanntzugeben, was vom Bundesgericht wie die Verpflichtung gewertet wurde, den Kundenstamm bei Beendigung des Vertrags auf die Lieferantin zu übertragen.

---

[1] BGE 88 II 169; PRAXIS 51 (1962) 127.

[2] - oder zumindest nicht in der offiziellen Sammlung der Entscheidungen des Bundesgerichts publiziert wurden -

[3] Der Entscheid ist in französischer Sprache ergangen, ein leicht gekürzter Text in deutscher Sprache wird in der Zeitschrift PRAXIS im Jahr 2009 publiziert werden.

Zudem stand fest, dass die Alleinvertreter nicht eine an sie gebundene persönliche Kundschaft geworben hatten, sondern eine an die Marke des vertriebenen Parfüms gebundene Kundschaft. Das Bundesgericht bezeichnet eine solche Kundschaft als Realkundschaft. Es hält fest, wenn eine solche Realkundschaft geworben worden sei, hätten die Bedingungen des Art. 418u OR praktisch immer als erfüllt zu gelten.

Wie berechnet sich der Anspruch?

Die Kundschaftsentschädigung eines Alleinvertreters ist nach den Grundsätzen des Art. 418u OR zu berechnen. D.h. nur wenn die in diesem Artikel genannten Voraussetzungen erfüllt sind, steht dem in das Vertriebssystem des Lieferanten eingebundenen Alleinvertreter ein Anspruch zu. Dabei schliesst die Sogwirkung einer Marke eine Kundschaftsentschädigung nicht aus. Die Sogwirkung ist jedoch angemessen zu berücksichtigen wenn die Höhe der Kundschaftsentschädigung bestimmt wird.

Zusammenfassung

Liegt eine Einbindung des Alleinvertreters im oben umschriebenen Umfang vor, besteht das Risiko oder die Chance, je nachdem von welcher Warte aus man die Frage betrachtet, dass auch in einem Alleinvertriebsvertrag bei Auflösung des Vertrags eine Kundschaftsentschädigung geschuldet ist. Dies auch dann, wenn eine solche Entschädigung im Vertrag ausgeschlossen wurde, da Art. 418u OR zwingender Natur ist, was auch bei einer analogen Anwendung gilt.

14. November 2008

Dr. André Thouvenin

Für weitere Informationen setzen Sie sich bitte in Verbindung mit:
Dr. André Thouvenin (a.thouvenin@thouvenin.com)

SICHERT IHRE ARBEIT
bayoda ©

HANDELSchweiz
VSIG – Handel Schweiz | Commerce Suisse
Commercio Svizzera | Swiss Trade

Datensicherheit im Geschäftsleben

Nach einem Verlust von elektronischen Daten – zum Beispiel durch eine beschädigte Festplatte – sieht sich jede Geschäftsführung einer grossen Zahl von Fragen und Problemen gegenüber:

- Welche Daten (Rechnungsvorlagen, Kontakte und Adressen, Korrespondenzen) sind weg oder beschädigt?
- Können die Daten wieder hergestellt / gerettet werden?
- Wieviel wird das kosten?
- Wie lange dauert es, bis die normalen Arbeitsabläufe wieder funktionieren?

Die auf Datensicherungen spezialisierte Firma Bayoda GmbH hat – ausgehend von diesen Problemen – eine Lösung entwickelt, die die Bedürfnisse einer kleinen oder mittleren Unternehmung im Bereich der Sicherung und Wiederherstellung von elektronischen Daten sehr gut abdeckt.

Pluspunkte

Die Lösung von Bayoda enthält:

- Online Datensicherung: täglich und automatisch zu einem professionellen Datencenter inkl. Backup in einem zweiten Datencenter;
- einfache und unkomplizierte Installation mit prämierter Software;
- die Möglichkeit von Tages-, Monats-, Jahres-Versionen, Archivierung usw. (perfekt zugeschnitten auf individuelle Bedürfnisse);
- tägliches Reporting;
- professioneller Support (24/7);
- attraktiver Preis.

VSIG Handel Schweiz hat die Dienstleistung getestet

Seit September sichert die Geschäftsstelle von VSIG Handel Schweiz einen Teil ihrer Daten mit der Lösung von Bayoda. Die Installation der Software war – wie versprochen – sehr einfach, die Handhabung ist auch für EDV-Laien kein Problem.

Testversion

Unter dem Link **https://bayoda.com/handelschweiz** kann man sich für eine kostenlose Testphase registrieren lassen und die Online Datensicherungslösung während zwei Wochen ausgiebig ausprobieren.

Kontakt

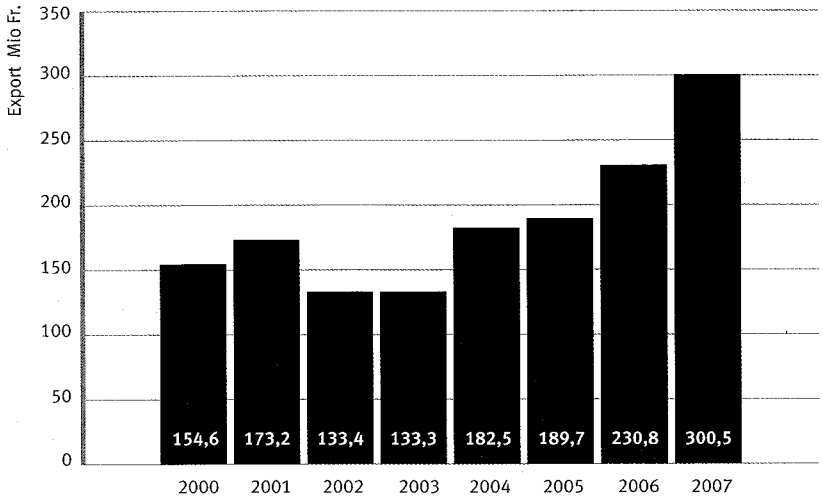
Technischer Support und Vertrieb

Herr Guntram Suter
Tel. 078 89 424 00
eMail: guntram.suter@bluewin.ch

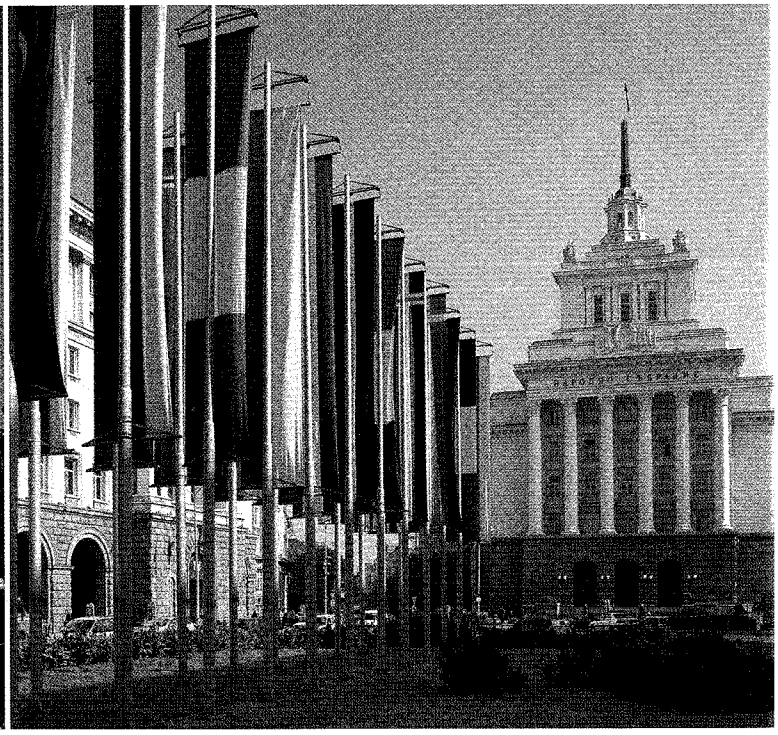
Vertrieb und Kundenbetreuung

Herr Marcel Grobitz
Tel. 079 261 56 25
eMail: marcel.grobitz@swissnetag.ch

Handel der Schweiz mit Rumänien (MEM-Industrie)

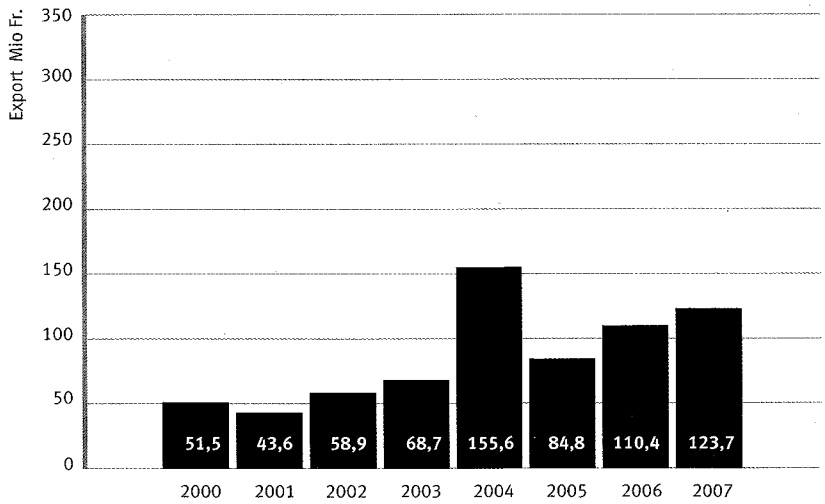


Der Exportverlauf der MEM-Industrie nach Rumänien und Bulgarien zeigt seit 2005 stetig nach oben. Das heute umgesetzte Volumen bewegt sich zwar noch auf einem relativ tiefen Niveau, jedoch verfügen diese neuen EU-Länder im Osten über ein grosses Potenzial und entwickeln sich zunehmend zu interessanten Absatzmärkten.
Eine Ausdehnung der Personenfreizügigkeit auf diese neuen Länder stellt den bisherigen Marktzugang der Schweizer Wirtschaft in die EU sicher – eine unerlässliche Voraussetzung für die MEM-Industrie, die stark auf den Export ausgerichtet ist.



Rumänien und Bulgarien sind für die Schweiz Absatzmärkte mit grossem Potenzial: Ansichten der Hauptstädte Bukarest (links) und Sofia.

Handel der Schweiz mit Bulgarien (MEM-Industrie)



EINE PROFESSIONELLE PARTNERSCHAFT

Zwischen VSIG Handel Schweiz und SWICA besteht seit einigen Jahren eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Wir bieten Ihnen sowohl Krankentaggeld-, Krankenpflege- und Unfallversicherungen aus einer Hand an.

SWICA versichert über 21 400 Unternehmen und hat für verschiedene Betriebsgrössen und Branchen spezielle Lösungen entwickelt. Durch Abklärung der individuellen Bedürfnisse werden betriebliche Anpassungen unkompliziert vorgenommen.

Einzigartige Produkte für Ihr Unternehmen sind:

- **Krankentaggeldversicherung:** Die Krankentaggeld- und Lohnausfallversicherungen von SWICA sichern den Lebensstandard von arbeitsunfähigen Mitarbeitenden finanziell umfassend ab. Die finanzielle Absicherung erfolgt bis zur Wiedereingliederung in den gewohnten Arbeitsalltag.
- **Care Management:** SWICA bietet Ihnen ein Spezialistenteam als partnerschaftliche Berater zwischen Betroffenen, Arbeitgebern und Leistungserbringern zur Vermeidung von Langzeitabsenzen und drohender Invalidität.
- **Unfallversicherung (UVG) und Unfallzusatzversicherung (UVG-Z):** Die UVG sichert den Lebensstandard der betroffenen Mitarbeitenden bis zur Wiedereingliederung in den Arbeitsalltag durch Unfalltaggelder finanziell ab, und sie übernimmt Heilungskosten und Hilfsmittel im gesetzlichen Rahmen. Die UVG-Z erbringt Leistungen über das UVG hinaus.
- **Business Compact für KMU:** Business Compact heisst unsere Versicherungslösung für Kleinbetriebe mit bis zu fünf Mitarbeitenden. Sie beinhaltet ein Leistungspaket aus Krankentaggeld- und Unfallsversicherung und auf Wunsch Lösungen zur beruflichen Vorsorge.

Zusätzliche Informationen zu unserem Angebot finden Sie auch im Internet unter www.vsig.ch, Rubrik «Versicherungen» oder unter www.swica.ch, Rubrik «Unternehmen».

Wir beraten Sie gerne und unverbindlich. Bitte senden Sie uns den angehängten Faxtalon zurück und wir kontaktieren Sie umgehend.

Claus H. Widrig, Delegierter der Geschäftsleitung
SWICA Krankenversicherung
Römerstrasse 38, 8401 Winterthur

Telefon: 052 244 23 56, claus.widrig@swica.ch

HANDELSchweiz
VSIG – Handel Schweiz | Commerce Suisse
Commercio Svizzera | Swiss Trade

GESUNDE SICHERHEIT

SWICA
GESUNDHEITSORGANISATION

SWICA
GESUNDHEITSORGANISATION

FAX SENDEN AN: **052 244 30 33**

SWICA Krankenversicherung
Claus H. Widrig
Römerstrasse 38, 8401 Winterthur
Telefon 052 244 23 56

BETREFF: RAHMENVERTRAG VSIG HANDEL SCHWEIZ – SWICA

☐ Wir möchten mehr über das SWICA-Angebot erfahren.
Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Absender:

Firma _____

Branche _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Vorname/Name _____

Funktion _____

Telefon _____

E-Mail _____

Anzahl Mitarbeiter _____