V K A – Bulletin

Ausgabe 2/09

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commerical Agents Association

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

info@vka.ch

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.
200912	I	COMPANY We are a company established in 1967 and placed in the north of Italy. We are specialized in heated glass and we produce electrical radiator made of transparent glass. Please see www.thermoglance.com MISSION Develop the business of our products, through: Installer of heating plant , Show room to bath products, Architects. Brochures available in French , German , Spanish, English , Italian. WE ARE LOOKING FOR Multiple Mandatory Agent or Distributor with an established customer base. Speaking English, Italian. AREA : Switzerland
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..
200841	D	Für alle Postleitzahlgebiete in der Schweiz suchen wir **FREIE HANDELSVERTRETER** die uns im Rahmen der Neukunden-Akquise auf Provisionsbasis vertreten. Unser Unternehmen bietet ein markenübergreifendes Sortiment an Filter- und Trenneinsätzen sowie an Bauteilen für unterschiedlichste Anwendungen (Druckluft- und Vakuumtechnik, Hydraulik, Wassertechnik, Entstaubung, Klimatechnik, markenübergreifend einsetzbare Mobilgeräte).

		Ihre Aufgabe besteht darin, innerhalb eines festgelegten Vertriebsgebietes Industriestandorte aufzusuchen und den Beschaffungsverantwortlichen der jeweiligen Instandsetzungs- und Wartungsabteilungen unsere Produkte im Direktverkauf anzubieten. Kontakt: Deutsche Eurofluid GmbH Hans van der Linden lind3982@planet.nl
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

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.

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. **<u>Unserer Vorteile:</u>** • 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

200911	D	Importeur für hochwertige Kunstfloristik und Trendartikel mit Sitz in Norddeutschland sucht zur **Verstärkung seines Verkaufsteams zum nächstmöglichen Termin** eine/n **Handelsvertreter/in in der Schweiz.** **Aufgabengebiet:** * Vertrieb unserer Produkte im Außendienst * Pflege und Aufbau von Kundenbeziehungen * Akquise von Neukunden * Direkter Ansprechpartner für unsere Kunden * Messepräsenz * Einsatzgebiet: Schweiz **Ihr Profil:** * sicheres u. gepflegtes Auftreten * eigenständiges Arbeiten * Kenntnisse / Ausbildung im Bereich Floristik und Dekoration von Vorteil * Vertriebserfahrung Ihre Bewerbung senden Sie bitte an: info@vka.ch (PDF)
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

200914	B	La société belge Ateliers Bodart & Vange (abv.be) recherche un agent commercial pour la Suisse et le Sud de l'Allemagne à qui sera confié la représentation de la collection VANGE (vange.be). Il s'agit d'une collection de Meubles Design HAUT de gamme qui se distingue fortement des meubles traditionnels. Le marché cible se situe auprès des décorateurs et architectes d'intérieur, des revendeurs de mobilier contemporain Design, de l'événementiel mais aussi chez les loueurs. Nous obtenons de bons résultats auprès des spécialistes pour collectivités et hôtels haut de gamme. Un chiffre d'affaire est déjà réalisé en Suisse. Notre société existe depuis 25 ans mais la collection VANGE entre seulement dans sa 5ième année. Nous demandons la connaissance du français et de l'allemand. Des possibilités peuvent aussi être envisagées sur l'Italie. Envoyer votre CV à A. BODART ABV Mail : natacha.lambrechts@abv.be Tél : +32 474 28.40.49

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
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.
200913	E	**IMAGINACION ORGANIZADA S.**L., FABRICANT ESPAGNOL SPECIALISTE EN COMPOSANTS POUR PLACARDS ET MOBILIERS **RECHERCHE AGENTS COMMERCIAUX EN SUISSE POUR:** - COMMERCIALISER NOS COMPOSANTS POUR MEUBLES (NOTAMMENT POUR PORTES COULISSANTES, PLIANTES ET BATTANTES DE PLACARDS). - TROUVER DES ENTREPRISES INTERESSEES PAR LA FABRICATION ET LA VENTE DE PLACARDS SUR MESURE SOUS LE NOM DE NOTRE MARQUE **IMOR.** SITE INTERNET: **CONTACTER:** IMAGINACION ORGANIZADA S.L. CECILE RATINET EXPORT MANAGER EXPORT@IMOR.ES TEL: 0034 976 69 47 47 **IMAGINACION ORGANIZADA S.L**., SPANISH MANUFACTURER OF COMPONENTS FOR WARDROBES AND FURNITURES **SEARCH COMMERCIAL AGENTS IN SWITZERLAND TO:** - COMMERCIALIZE OUR COMPONENTS FOR FURNITURE (PARTICULARLY FOR SLIDING, FOLDING AND HINGED DOORS FOR FITTED WARDROBES). - FIND COMPANIES INTERESTED IN THE MANUFACTURE AND THE SALE OF FITTED WARDROBES WITH OUR BRAND **IMOR.** WEB SITE: WWW.IMOR.EU **CONTACT**: IMAGINACION ORGANIZADA S.L. CECILE RATINET EXPORT MANAGER EXPORT@IMOR.ES PHONE: 0034 976 69 47 47

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 gewünscht.

20092	D	Wehrmann Ziegel ist ein Hersteller von Vormauerziegeln/ Backstein mit einer fast 150 jährigen Tradition mit Sitz in Norddeutschland. Qualitativ hochwertige Verblendziegel speziell für den Objektbereich sind unser Aufgabengebiet welche über 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: - Kaufmännisch/ technische Ausbildung mit technischem/kaufmännischem Verständnis - Erfahrung als Handelsvertreter im Baubereich - EDV Kenntnisse - Verhandlungsfähigkeit - Erfahrung mit Neukundenakquise - Belastbarkeit Wir bieten: - Langfristige Partnerschaft - Unterstützung durch unser Back Office - Erfolgsabhängige attraktive Vermittlungsprovisionen Wenn Sie sich von unserem Inserat angesprochen fühlen und gerne in einer Mittelstandorientierten Unternehmung mitarbeiten möchten, freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen 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
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

- - - - - -

WERBEMITTEL/FIRMENAUSSTATTUNG

200910	CH	Wir suchen einen/ eine oder mehrere Agenten/Agentinnen (Berater/in) im Aussendienst für a) Die West-CH und b) für den Kanton Tessin Unsere Produkte: Individualisierte Werbemittel für Industriekundschaft, Banken, Versicherungen etc. Wir produzieren innerhalb unserer weltumspannenden Gruppe und verkaufen ein attraktives Sortiment an individualisierten Spielkarten, Brettspielen und verwandten Produkten (z.B. Spielteppiche) – vom Traditions- über Trendartikel bis zu weltweit exklusiven Neuheiten.

Anforderungsprofil
Wenn Sie ca. 23-60 Jahre jung und mobil, erfolgreich im persönlichen Verkauf, versiert in der Neukunden-Akquisition (telefonisch & persönlich), selbständig im Arbeiten sind und Erfahrung in der Druckbranche/Grafik besitzen, so sind Sie herzlich willkommen. Deutsche Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Teilzeit oder Vollzeit
Je nach der Ihnen zur Verfügung stehenden Zeit können wir Ihnen eine entsprechende Verkaufsregion zusichern.

Entschädigung/Unterstützung
Sie können bei uns mit interessanten Provisionen rechnen und erhalten Unterstützung durch stets neue Produkte, einen versierten Innendienst und 1A-Qualitätsprodukte. Muster, Kataloge etc. werden Ihnen zur Verfügung gestellt.

Bewerbung
Richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: info@vka.ch

Rubrique: CADEAUX PUBLICITAIRES INDIVIDUALISES
Nous cherchons un(e) ou plusieurs agent(es) (conseillers) pour la vente extérieure aux régions

a) Suisse Romande et
b) le canton du Tessin

Nos produits: produits publicitaires individualisés pour clientèle industrielle, banques, assurances etc.

Nous produisons dans notre groupe global et vendons un assortiment attirant de cartes de jeu individualisées, jeux de bord et des produits de la même famille (p.ex. tapis de jeu)
- de produits traditionnels via articles de tendance jusqu`à des nouveautés exclusives.
Votre profil
Vous avez entre 23-60 ans, vous êtes mobile, vous avez du succès dans la vente personnelle, vous êtes expérimentés dans l`acquisition froide (par téléphone & par visites personnelles), vous êtes indépendant dans le travail, vous possédez une expérience dans la branche d'impression/du graphisme – soyez bienvenu(e)! Des connaissances linguistiques allemandes sont avantageuses.

Plain temps ou à temps partiel
Selon le temps à votre disposition, nous pouvons vous assurer une région de vente correspondante.

Compensation/soutien
A part de la commission intéressante, nous vous supportons par un service de bureau expérimenté, de nouveaux produits et une qualité exemplaire. Des échantillons, des catalogues etc. sont à votre entière disposition.

Candidature
Envoyez votre dossier de candidature complet à: info@vka.ch

MODE

- - - - - -

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

News

- Der VKA feiert im Jahre 2009 sein 100jähriges Bestehen
- IUCAB-Meeting in Mailand vom 30.04.2009 bis 02.05.2009
- Internet-Auftritt www.vka.ch neu mehrsprachig
- Generalversammlung am 26.06.2009
- Treffen am 03.06.2009 mit der Leitung der Ausgleichskasse Gross- und Transithandel

Geldwerte Leistungen für Mitglieder

von VSIG Handel Schweiz

Musterfirmen	**Anzahl Mitarbeiter**	**Lohnsumme**	**Umsatz**	**Kanton**	**Branche**	**Besonderes**
Firma A	5	400'000	2,5 Mio	BE	Getreide	-
Firma B	11	1,2 Mio	8 Mio	LU	IT	1 Lehrling
Firma C	20	1,6 Mio	18 Mio	BS	Technischer Handel	3 Lehrlinge
Firma D	80	6,4 Mio	70 Mio	ZH	Metall	6 Lehrlinge

	Dienstleistung	**Firma A**		**Firma B**		**Firma C**		**Firma D**	
		Kein Mitglied	*Mitglied*	Kein Mitglied	*Mitglied*	Kein Mitglied	*Mitglied*	Kein Mitglied	*Mitglied*
1	**FAK-Beiträge**	8'000	*6'500*	19'000	*15'000*	23'400	*14'400*	78'000	*60'000*
2	**BVG (Verwaltungskosten)**	500	*500*	1'040	*1'040*	1'360	*1'360*	3'850	*3'850*
3	**Lernende KV Branche Handel**		-	1'980	*1'200*	2'640	*1'600*	5'280	*3'200*
4	**Info/ jur. Beratung**	200	*0*	200	*0*	200	*0*	200	*0*
5	**Schulung (z.B. Sommerkurs)**	600	*400*	600	*400*	600	*400*	600	*400*
6	**Statistik**		*0*		*0*		*0*		*0*
7	**Sachversicherungen**	2'500	*2'250*	3'000	*2'700*	4'000	*3'600*	7'000	*6'300*
8	**KTG**	4'320	*3'560*	12'600	*10'680*	16'800	*14'240*	63'360	*56'960*
9	**KPV**	24'500	*23'000*	53'900	*50'600*	98'000	*92'060*	392'060	*368'250*
10	**Inserate BaZ - Gruppe**	5'000	*4'500*	3'000	*2'700*	5'000	*4'500*	10'000	*9'000*
11	**Anlässe, z.B. Convention**		*0*		*0*		*0*		*0*
12	**Telefonieren**	500	*400*	1'000	*800*	2'000	*1'600*	6'000	*4'800*
	Mitgliederbeitrag	0	*-500*	0	*-750*	0	*-1'000*	0	*-2'000*
	Total	46'120	*40'610*	96'320	*84'370*	154'000	*132'760*	566'350	*510'760*
	zusätzlich zur Verfügung dank der Mitgliedschaft		**5'510**		**11'950**		**21'240**		**55'590**

Bemerkungen

1	Professionelle, mehrsprachige (d, f, i, e) Verbandsausgleichskasse, die Ihnen im Bereich der 1. Säule (AHV/IV/EO) und in Fragen zu Familienzulagen (FAK) mit Rat und Tat zur Seite steht.	
2	Vereinfachte und kostengünstige Administration unter dem Motto 'Alles aus einer Hand'. Die Beiträge der Sozialwerke AHV/IV/EO, Arbeitslosenversicherung ALV, Mutterschaftsversicherung, Familienausgleichskasse FAK (für nahezu alle Kantone) und - falls gewünscht - auch für die Berufliche Vorsorge BVG werden Ihnen mit einer einzigen Monatsfaktur in Rechnung gestellt. Die Verwaltungskosten der AHV-Ausgleichskasse Grosshandel + Transithandel sind gestaffelt je nach AHV-pflichtiger Jahreslohnsumme und betragen:	
	Bei einer Jahreslohnsumme	
	von weniger als 1 Mio-CHF	0.10%
	von 1 - 2 Mio-CHF	0.08%
	von 2 - 5 Mio-CHF	0.06%
	von 5 - 10 Mio-CHF	0.05%
	von 10 - 20 Mio-CHF	0.04%
	über 20 Mio-CHF	0.03%
3	Kaufmännische Ausbildungs- und Prüfungsbranche Handel: Obligatorische Kurskosten CHF 400 (Nichtmitglieder CHF 660).	
4	Annahme: eine Stunde telefonische Beratung im Arbeits-/Vertragsrecht.	
5	Annahme: 2 Mitarbeiter einer Firma besuchen den Kurs "Handel im globalen Umfeld".	
6	Neutrale Auswertungsstelle für Konjunkturanalysen, Erhebungen, Aussenhandelsstatistiken, Benchmarking.	
7	Dank Zusammenarbeit mit einer Brokerfirma erhalten Mitglieder Beratung in Versicherungsfragen und umfassende Betreuung günstiger.	
8	Krankentaggeldversicherung KTV: 80% mit Wartefrist 30 Tage. Die Mitglieder profitieren zusätzlich von einer stabilen Prämienentwicklung im Rahmenvertrag durch die grosse Anzahl der versicherten Unternehmen.	
9	Die Prämien der Krankenpflegeversicherung KPV werden nicht durch die Firma bezahlt. Die Mitarbeiter sowie deren Angehörige und Lebenspartner erhalten aber dank eines Rahmenvertrages attraktive Konditionen bei der privaten Krankenpflegeversicherung und sparen so Prämien.	
10	10% Rabatt für Inserate in den Zeitungen der Basler Zeitung Medien-Gruppe.	
11	Informative Jahresversammlungen, Schwerpunktthemen (Beschaffungsmärkte), Kontaktpflege, kulinarische Erlebnisse an speziellen Orten.	
12	20% günstiger mit swissnet, Dienstleistungspartner von VSIG Handel Schweiz.	

Sozialversicherung
Assurances sociales

Ausgleichskasse Grosshandel + Transithandel – AK71

Mitglieder von VSIG Handel Schweiz haben Zugang zum umfangreichen Sozialversicherungspaket der AK71.

Aktuell

Die schweizweite Umstellung der AHV-Nummern war natürlich die grosse Herausforderung der vergangenen Monate für die Mitarbeitenden der Ausgleichskasse Grosshandel + Transithandel.

Die neue Nummer wird in der Alters- und Hinterlassenenversicherung AHV, in der Invalidenversicherung IV und in der Erwerbsersatzordnung EO schrittweise ab 1. Juli 2008 angewendet. Im Zuge der Einführung der neuen AHV-Nummer wird die bisherige graue AHV-Karte durch einen neuen AHV-Ausweis ersetzt. Der neue Ausweis wird in der Regel nur einmal ausgestellt und hat die Grösse einer Kreditkarte. Neben diesem praktischen Vorteil trägt er ausserdem den aktuellen Anforderungen des Datenschutzes Rechnung, indem der neue AHV-Ausweis nur noch den Namen, den Vornamen, das Geburtsdatum sowie die neue AHV-Nummer enthält.

Ausgleichskasse

Eine zentrale Dienstleistung für VSIG Handel Schweiz-Mitglieder ist die Ausgleichskasse Grosshandel + Transithandel. Für rund 2'600 Arbeitgeber und 325 Selbständigerwerbende ist sie ein zuverlässiger Sozialversicherungspartner in der 1. Säule AHV/IV/EO.

Mit einem jährlichen Beitragsvolumen von 711 Millionen Franken und Rentenzahlungen in Höhe von 678 Millionen Franken an 35'000 Rentenbezüger zählt die Kasse zu den zehn grössten Verbandsausgleichskassen in der Schweiz. Der Verwaltungsaufwand wird mit Beiträgen zwischen 0,03 und 0,10 Prozent der AHV-pflichtigen Lohnsumme der angeschlossenen Arbeitgeber abgedeckt. Mit diesen Beitragsansätzen zählt die Kasse zu den kostengünstigsten Ausgleichskassen in der Schweiz.

Nebst der Tätigkeit als „klassische" Ausgleichskasse ist die AK 71 auch Ansprechpartner für individuelle BVG-Lösungen für Unternehmen und sie deckt auch den Bereich einer Familienausgleichskasse und der Mutterschaftsentschädigung ab. Alle diese Dienstleistungen aus einer Hand bedeutet: Einsparungen dank den äusserst interessanten Verwaltungskosten und für alle Sozialwerke nur einen Abrechnungs- und Ansprechpartner; einfacher geht es nicht!

BVG-Stiftung Grosshandel + Transithandel

Seit dem Start des BVG-Obligatoriums am 1. Januar 1985 besteht für die Mitglieder von VSIG Handel Schweiz die Möglichkeit, über die kasseneigene BVG-Stiftung die 2. Säule abzusichern. Den Firmen stehen vier Grundpläne als Versicherungsmöglichkeit für ihre Angestellten zur Verfügung: VSIG-Mini, VSIG-PLUS, VSIG-UEBER-1 und VSIG-UEBER-2.

Jede Firma kann sich eine Offerte rechnen lassen. Diese wird gestützt auf die relevanten Versicherungsdaten durch die BVG-Stiftung angefertigt. Ein Betrieb kann diese Zahlen aber auch in „Eigenregie" erarbeiten. Per e-Mail oder auf einer CD steht die Musterberechnung zur Verfügung.

Familienausgleichskasse

Die Familienausgleichskasse des Schweizerischen Grosshandels bietet den Anschluss in den Kantonen Aargau, Appenzell AR, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Bern, Glarus, Graubünden, Luzern, Obwalden, St. Gallen, Solothurn, Schaffhausen, Schwyz, Tessin, Thurgau, Waadt, Zug und Zürich.

Die Kinder- und Ausbildungszulagen entsprechen den jeweiligen gesetzlichen kantonalen Vorgaben.

www.ak71.ch

Seit dem Frühjahr 2008 verfügt die Ausgleichskasse über eine überarbeitet Homepage. Die optisch ansprechende Gestaltung und die vielen Möglichkeiten für die Mitglieder, online und jederzeit Informationen und Formulare zu beziehen, bedeuten eine neue Qualität der Kundennähe. Das Ziel aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kasse, den Mitgliedfirmen mit schnellen und umfassenden Auskünften und einer speditiven Abwicklung der gesetzlich vorgeschriebenen Abläufe einen echten Mehrwert im Bereich der Sozialversicherungen anzubieten, lässt sich so noch besser erreichen.

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

Ein Weiterbildungsangebot

für Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter in Handelsfirmen

Auch in der Handelsbranche sind die Mitarbeitenden das wichtigste Aktivum der Betriebe.

Dass das Personal in einem Betrieb fachspezifisch topp ist, steht ausser Frage! Aber bleibt im hektischen Tagesgeschäft auch genug Zeit, sich regelmässig einen Überblick über die grundsätzlichen Zusammenhänge und die aktuellen Trends im Handel zu verschaffen? Und dadurch neue Ideen kennen zu lernen und Entwicklungen für die eigene Arbeit voraus zu sehen?

Die von VSIG Handel Schweiz in diesem Sommer angebotenen Tageskurse haben zum Ziel, genau in diesem Bereich in konzentrierter, gut verständlicher Form Wissen und Informationen zu vermitteln.

Themen

Die Handelskette

Wo finden heute welche Entwicklungen statt? Begriffe wie Supply Chain Management und Rückverfolgbarkeit bestimmen die Diskussion im Handel. Wie sieht eine sinnvolle Zusammenarbeit unter Partnern aus? Welche Rolle wird der Handel in Zukunft spielen?

Regionale und globale Rahmenbedingungen

Der mit Abstand wichtigste Aussenhandelspartner der Schweiz ist die Europäische Union. Wie funktioniert diese Organisation heute und welches sind die Entwicklungen der Zukunft? Mittels der bilateralen Verträge ist unser Land mit dem europäischen Wirtschaftsraum eng verflochten. Bleibt das so?

Auf globaler Ebene versucht die Welthandels-Organisation WTO, den Handel zwischen ihren Mitgliedern zu ermöglichen und allgemeine Regeln durchzusetzen. Welche Entwicklungen stehen in den nächsten Jahren an und wie ist die Schweiz als Mitglied davon betroffen?

Wirtschaftspolitik in der Schweiz

„man sollte ..." und „man müsste ...", aber wie funktionieren die Prozesse tatsächlich, wenn in der Schweiz Wirtschaftspolitik gemacht wird? Wer sind die wichtigen Akteure und wie entstehen staatliche Vorschriften. Welche Auswirkungen haben die aktuellen Entwicklungen (z.B. Parallelimporte; Cassis-de-Dijon-Prinzip) auf den Handel?

Der Handel in der öffentlichen Wahrnehmung

Steht in den neuen Gratiszeitungen etwas über den Handel? Welche Informationen sind wichtig und wo findet man sie?

Die Durchführungsdaten und -orte entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Anmeldetalon.

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

FAX 061 228 90 39

Anmeldetalon Tageskurse

für Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter in Handelsfirmen

Firma	**zurück senden an**
	VSIG Handel Schweiz Güterstrasse 78 Postfach 656 4010 Basel

Termine	**Kurs**	**Ort**
☐ Dienstag, 07. Juli 2009	2009-TK-01	Kongresshaus, Zürich
☐ Donnerstag, 09. Juli 2009	2009-TK-02	VSIG Handel Schweiz, Basel

Name	**Vorname**	**E-Mail**	**Kurs**

(Bei Bedarf: Talon kopieren und weitere Teilnehmer/innen auf Kopie eintragen)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung schicken wir Ihnen die Kursbestätigung, den Situationsplan und einen Einzahlungsschein umgehend zu.

Bitte senden Sie uns die Anmeldung/en bis spätestens **zwei Wochen vor dem Kurs** per Fax, Post oder Mail.

Die Kurskosten betragen Fr. 200.00 (+7,6% MWST) pro Person für Mitgliedfirmen / Fr. 400.00 (+ 7,6% MWST) pro Person für Nicht-Mitgliedfirmen. Darin sind die Kosten für die Getränke, das Mittagessen und sämtliche Unterlagen enthalten.

Kontakt: Herr Ueli Stursberg (ustursberg@vsig.ch / 061 228 90 30)

Zehn Jahre günstiger internationaler Zahlungsverkehr mit www.wechselstube.ch

23.7 Millionen Franken. So viel haben die Kundinnen und Kunden in den vergangenen zehn Jahren mit wechselstube.ch alleine durch bessere Wechselkurse gespart. wechselstube.ch ist eine weltweit einzigartige, vollautomatisierte Online-Plattform für den internationalen Zahlungsverkehr, zugeschnitten auf kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz.

wechselstube.ch bietet im Vergleich mit den Schweizer Banken und Postfinance internationalen Zahlungsverkehr zu deutlich günstigeren Wechselkursen in 30 Währungspaaren, darunter auch Fremdwährung zu Fremdwährung. Durch **Bündelung der Aufträge** erhalten die Firmenkunden hier Devisen zu **Grosshandelskonditionen**. Alleine der Kursgewinn bei einer Überweisung von 1000.00 Euro beträgt gegenüber den Banken rund 8.50 Franken, bei 10'000.00 Euro 100.00 Franken und bei 50'000.00 Euro 715.00 Franken.

Internationale Überweisungen über CHF 5'000 sind darüber hinaus **spesenfrei**. Ebenfalls ohne Transaktionsspesen für Auftraggeber und Endbegünstigte erfolgen Zahlungen in Euro durch SEPA (Single European Payments Area). Alle anderen Transaktionen ins Ausland kosten zwei Franken.

In den vergangenen zehn Jahren hat wechselstube.ch **100'000 Transaktionen** mit einem Gesamtwert von weit über **drei Milliarden Franken** ausgeführt. Lernen Sie die Vorteile von wechselstube.ch für Ihr Unternehmen kennen und besuchen Sie die Dienstleistung im Internet.

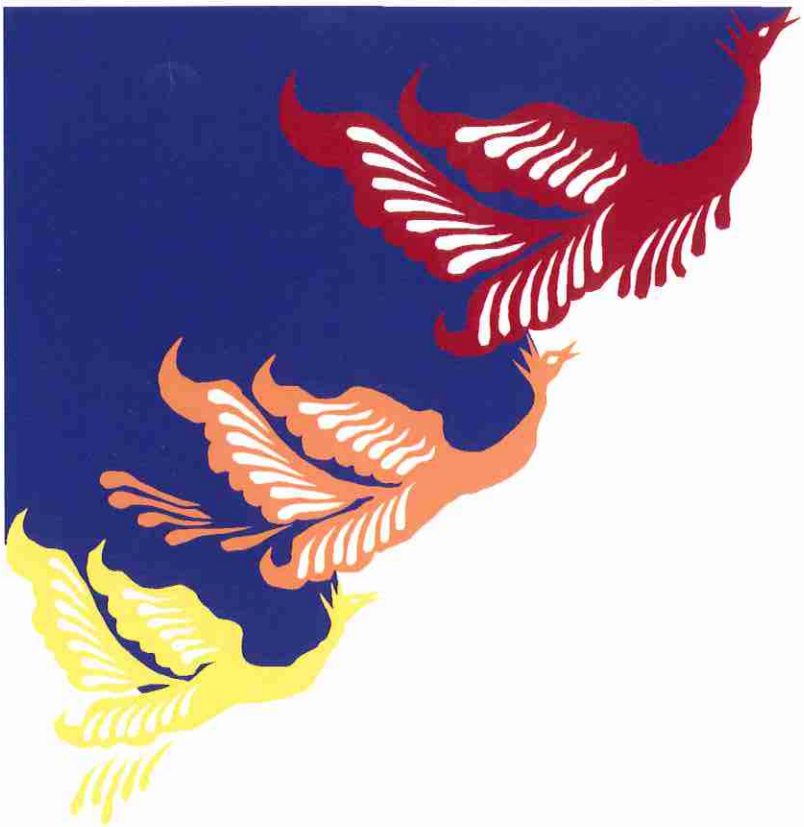
Die Online-Demoversion und der Devisenrechner ermöglichen Ihnen, umgehend Ihre Ersparnis bei konkreten internationalen Überweisungen zu berechnen.

Kleine und mittlere Unternehmen sowie Privatpersonen nutzen wechselstube.ch seit ihrer Gründung 1999 als einfache und kostengünstige Plattform zur Abwicklung ihres internationalen Zahlungsverkehrs. Erhebungen der Medien (Tages-Anzeiger 21. April/17. Mai 2008) bestätigen die Marktführerschaft im internationalen Zahlungsverkehr im Vergleich mit Schweizer Banken und Postfinance.

VSIG Handel Schweiz-Mitglieder haben die Dienstleistung getestet
Seit 2003 empfiehlt VSIG Handel Schweiz die Dienstleistungen von wechselstube.ch. Mitgliedfirmen profitieren von der hohen Qualität und dem attraktiven Sparpotential.

Da auch die Beratung und Betreuung sehr zufriedenstellend organisiert sind – die Erreichbarkeit per Homepage und eMail ist tipptopp – kann diese Dienstleistung den Mitgliedfirmen weiterhin empfohlen werden.

Kontakt
Herr Martin Streb
martin.streb@wechselstube.ch
www.wechselstube.ch



DEPARTEMEN PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

24 SERVING GLOBAL MARKET

TRADEXPO
Indonesia

THE 24TH TRADE EXPO INDONESIA

OCTOBER 28 - NOVEMBER 1, 2009
JAKARTA INTERNATIONAL EXPO
KEMAYORAN - JAKARTA, INDONESIA

TRADEXPO
Indonesia

The 24th Trade Expo Indonesia

The 24th Trade Expo Indonesia 2009, is set to open on 28 October - 1 November 2009. Like in the previous shows, Trade Expo Indonesia 2009 will showcase all Indonesian export products ranging from Industrial, Mining, Agricultural to Craft sectors.

The last year shows successfully attracted more than 7.444 buyers from 119 countries, and generated in total trade transactions valued at US$217.29 million. The fact that thousands of buyers from many countries came to visit Trade Expo Indonesia every year demonstrates a high commitment of our trading partners around the world. Indonesia is one of the potential and reliable suppliers of qualified and competitive consumer products.

Therefore, you and your associates are cordially invited to pay a visit to **The 24th TRADE EXPO INDONESIA 2009, from 28 October - 1 November 2009** at Jakarta International Expo, Kemayoran, Jakarta.

Indonesia Icon Pavilion
Trade Expo Indonesia 2009

Indonesia Icon Paviilion of Trade Expo Indonesia 2009 is the showcase of potential, unique and best quality value-added products, resources and services which meet international standards of export. In this pavilion it is also displayed specific products that have ISO, Ecolabel and CSR. They boast a synergy of cultural heritage, creative innovations and technology to form an exemptional competitive advantage that is distictively Indonesia.

Total Attendance

21,000 Profesionals, Overseas, CEO's Indonesia Business Executives, Representative Buyers of domestic and foreign companies, Government Officials and Publics.

Date & Venue

October 28 - November 1, 2009
Jakarta International Expo, Kemayoran
Jakarta - Indonesia

Visiting Hours

Wednesday - Saturday, October 28 - 31, 2009
10:00 - 16:00 for Business Visitors
16:00 - 20:00 for Public Visitors

Sunday, November 1, 2009
10:00 - 19:00 for Public Visitors

The Venue

Jakarta International Expo (Jakarta Fairground), Kemayoran, Jakarta. The main open exhibition area is surrounded by purposedly built exhibition with a total space of 40,000sqm

Product On Display

Main Products

Automotive Components
Cocoa
Coffee
CPO
Electricity & Electronics
Footware
Furniture
Prawn
Rubber & Rubber Products
Textile & Textile Products

Potential Products

Essential Oils
Fish & Fish Products
Handicrafts
Herbal
Jewelry & Accessories
Leather & Leather Products
Medical Instruments & Appliances
Processed Foods
Stationery Non-Paper
Spices

Services

Information Technology
Job Worker
Construction Service

Multi Products

Agricultural Products
Building Materials
Chemical Products
Food and Beverages
Glassware
Heavy Machineries and Equipments
Household Goods
Paper Products
Sport Equipments
Wooden Products
Miscellaneaous

TRADEXPO
Indonesia

Agenda

- Opening Ceremony
- Tourism, Trade and Investment (TTI) Forum
- Networking Reception
- Product Presentation

Buyer & Investor Benefits

- Free Expo Directory (at Opening Ceremony)
- Complimentary use of Business Lounge
- The Expo is complemented with modern facilities for business transaction and telecommunication
- Shuttle Bus from venue to the nearest hotel

General Information

All visitors to Indonesia must be in posession of a valid passport for at least six months from the date of arrival for certain countries only and must be checked for current regulations prior to departure. Call our Indonesian Embassy or Consulate for up-to-date information or log on to www.imigrasi.go.id. Most business visitors will be welcomed at the airport by NAFED staff. Trade Expo Indonesia 2009 will have a special welcoming service and information desk at Soekarno-Hatta International Airport to guide all official delegates to their hotels pick-up service.

Business Center

Business Center is located near the registration desk in Hall D with secretarial service, computers, fax and internet connections. Therefore, it will be much easier for you to make contacts with your head office or colleagues.

TRADEXPO Indonesia

Registration Form

Fax to +62-21-2352 8651

email to nafed@nafed.go.id

Please Print or Type

Name : _____

Position : _____

Company/Institution : _____

Address : _____

_____

City/Zip Code : _____

Country : _____

Phone/Fax : _____

E-mail : _____

Business Line : _____

I will attend the expo as _____

☐ Trader ☐ Buyer ☐ Investor ☐ Agent

☐ Other (Please specify) _____

Product of Interest :

- ☐ Automotive Components
- ☐ Building Materials
- ☐ Cocoa
- ☐ Coffee
- ☐ Construction Service
- ☐ Cosmetics
- ☐ CPO
- ☐ Electricity & Electronics
- ☐ Essential Oil
- ☐ Fish and Fish Products
- ☐ Footwear
- ☐ Furniture
- ☐ Glassware
- ☐ Handicrafts
- ☐ Herbals
- ☐ IT Services
- ☐ Jewelry and Accesories
- ☐ Leather and Leather Products
- ☐ Medical Equipments
- ☐ Mining Products
- ☐ Processed Food
- ☐ Paper Products
- ☐ Rubber and Rubber Products
- ☐ Shrimps
- ☐ Skilled Labour
- ☐ Spa Products
- ☐ Spices
- ☐ Stationery Non-Paper
- ☐ Textile and Textile Products
- ☐ Other (Please specify) _____

Indonesian Trade Representative Offices (Commercials Attaches)

Switzerland (Geneva)

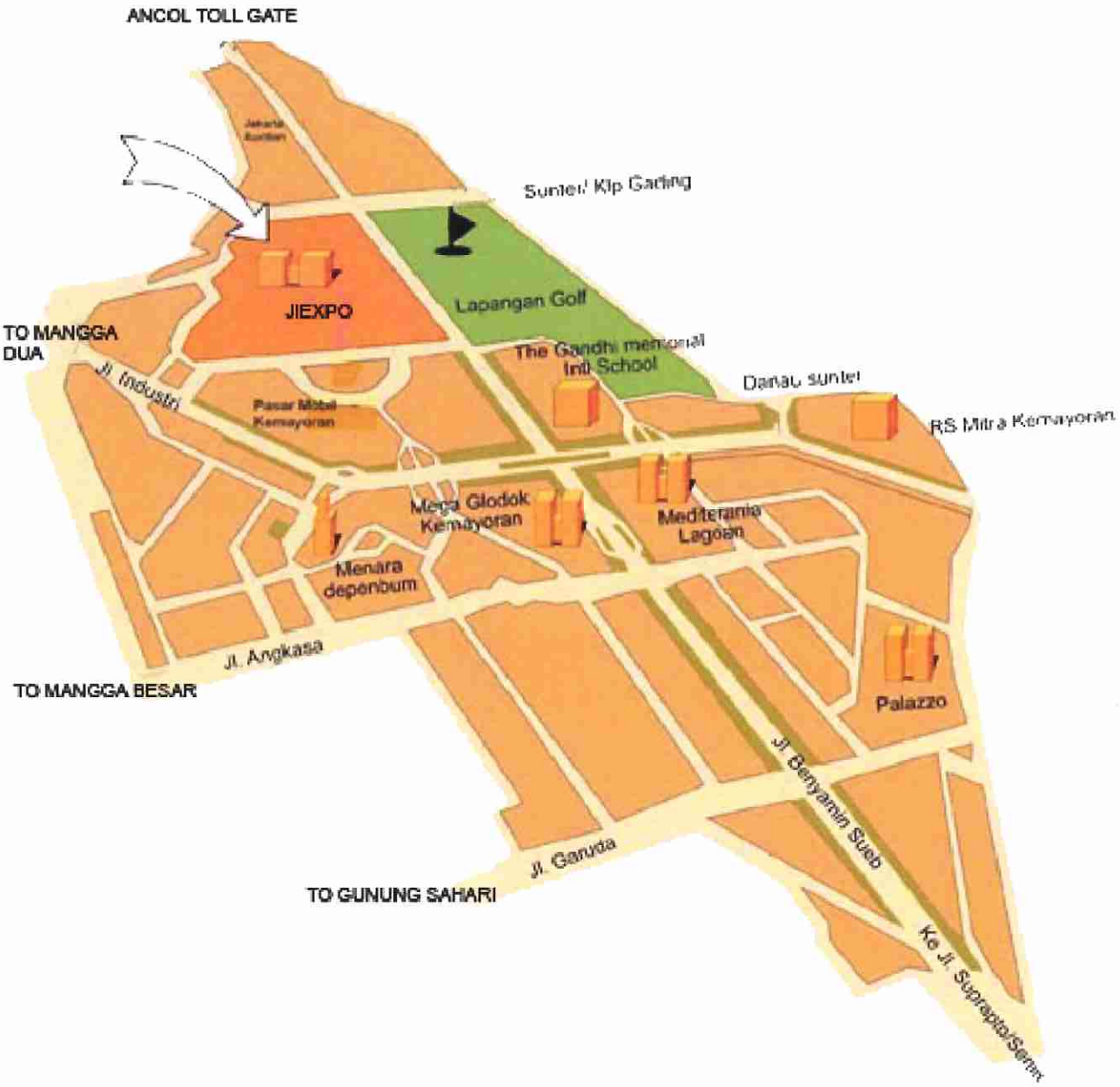
Indonesian Commercial Attache
Permanent Mission of Indonesia
Rue Saint-Jean 30
1203 Geneve, Switzerland
Contact Person : Nurlaila Nur Muhammad, SE, MA
Phone : (41-22) 3383392, 3383385
Fax : (41-22) 9401734, 9401735
Email : atdag-ch@depdag.go.id
nnurlaila@yahoo.com
Website : www.mission-indonesia.org

Indonesian Representative Offices (Indonesian Embassies)

Switzerland (Bern)

Indonesian Embassy for Switzerland
Elfenauweg 51,
3006 Bern , Switzerland
Contact Person : Taufiq Rhody
Phone : (41-31) 3520983-85
Fax : (41-31) 3515283
Email : taufiq_rhody@yahoo.com
Website : www.indonesia-bern.org

VENUE MAP


ANCOL TOLL GATE
Sunter Klp Gading
JIEXPO
Lapangan Golf
TO MANGGA DUA
Jl. Industri
The Gandhi memorial Intl School
Danau sunter
RS Mitra Kemayoran
Pasar Mebel Kemayoran
Mega Glodok Kemayoran
Mediterania Lagoon
Menara depenbum
Jl. Angkasa
TO MANGGA BESAR
Palazzo
Jl. Benyamin Sueb
Jl. Garuda
TO GUNUNG SAHARI
Ke Jl. Suprapto/Senen

TRADEXPO
Indonesia

Organized by:

NAFED
Ministry of Trade
Republic of Indonesia
Main Building 4th Floor
Jl. M.I. Ridwan Rais No. 5,
Central Jakarta, Indonesia 10110
phone/fax: +62 21 23528651
e-mail : nafed@nafed.go.id
www.tradexpoindonesia.com
www.nafed.go.id

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Einladung
zur 99. Generalversammlung

Datum:	29.06.2008
Beginn:	11:00 vormittags
Ort:	TMC (Textil und Mode Center), Showroom 306, Thurgauerstrasse 117, 8152 Glattbrugg

Traktanden

1. Eröffnung der GV und Begrüssung der Anwesenden und neuen Mitgliedern
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung der Traktanden
4. Protokoll der GV vom 26.06.2008
5. Jahresbericht des Präsidenten
6. Jahresrechnung 2008 und Revisorenbericht
7. Erteilung der Décharge
8. Wahlen
9. Budget 2009 und Jahresbeitrag
10. Anträge
11. Verschiedenes
12. Schluss der Generalversammlung

Anschliessend Mittagessen (à la carte, fakultativ)

Anmeldetalon (faxen an 055 / 622 22 27 oder per e-Mail an info@vka.ch)

Ich/Wir nehme(n) an der GV teil Ja ☐ Nein ☐

Firma: _____

Name/Vorname: _____

_____ _____

Ort und Datum Unterschrift