V K A – Bulletin

Ausgabe 3/11

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

info@vka.ch

News

- **IUCAB-Kongress 2011 in Marrakesch**
  Rund 50 Delegierte und viele weitere Teilnehmer aus allen europäischen Mitgliedsverbänden nahmen an der Veranstaltung teil.
  Am ersten Tag fand zunächst die Delegiertenversammlung sämtlicher IUCAB angeschlossenen Mitgliedsverbände statt. Eines der Hauptthemen war der weitere Ausbau der gemeinsamen Internetplattform www.come-into-contact.com, der IUCAB-Database, welche aufbauend auf dem Konzept der www.handelsvertreter.de unter gemeinsamer Trägerschaft der IUCAB und der CDH, zur grössten internationalen Vertriebsplattform entwickelt werden soll. Weitere Themen waren unter anderem der neu gestaltete Internetauftritt der IUCAB, das neue IUCAB-Logo und mögliche neue Mitgliedschaften von Handelsvertretervereinigungen. Zudem wurde der amtierende Präsident der IUCAB, Kriton Phitidis und das übrige Präsidium für eine weitere Amtszeit bestätigt. Für Paul Wakeling von der britischen Handelsvertreterorganisation, der nicht noch einmal kandidierte, wurde zum neuen IUCAB-Vizepräsidenten Uwe Kroiss, Obmann des österreichischen Bundesgremiums der Handelsagenten, gewählt.
  Am zweiten Tag fand unter dem Titel „Prognose für die Zukunft von Handelsvertreter in einer globalen Welt" der internationale IUCAB-Kongress mit fast 120 Teilnehmern statt.
  Aus einer makropolitischen Sichtweise heraus, referierte zunächst der ehemalige zypriotische Finanzminister Michael Sarys über die Schwellenländer, insbesondere den mittleren Osten, und welche Erfahrungen dort mit Handelsvertretern bereits gesammelt wurden. Des Weiteren sprach er über die Folgen der Katastrophe in Japan und die geopolitischen Einflüsse auf die Wirtschaftszone und deren Auswirkungen auf den Vertriebsweg über Handelsvertretungen.
  Mit einem Blick auf die Makroökonomie, erörterter im Anschluss Dr. Franck Azimont, Dozent der französischen Universität von Lyon, zukünftige Formen des Kapitalismus.
  Den Schlusspunkt setzte dann Ray Hall, ein ehemaliger Handelsvertreter und Manager eines US-amerikanischen Beratungsunternehmens, mit einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise über die Handelsvertreter in den USA.

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

201120	D	**Vertretung für die West-Schweiz gesucht** Um unsere Marktstellung auch in dem französisch sprechenden Teil der Schweiz auszubauen, suchen wir die Zusammenarbeit entweder mit einen selbstständigen technischen Verkäufer im Aussendienst oder einem technischen Handelshaus. Die Kommunikation mit uns erfolgt vorzugweise auf Deutsch. Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit? Dann nehmen Sie Kontakt mit Herrn Michael Jakobi auf. **mäder pressen GmbH** Robert-Bosch-Str. 13 78579 Neuhausen ob Eck Deutschland Tel.: +49-7467-9467-0 Email: schweiz@maederpressen.de www.maederpressen.de **Offre de représentation pour la Suisse Romande** Afin de développer nos ventes dans la partie francophone de la Suisse, nous recherchons une collaboration avec un vendeur technique indépendant ou une Société de vente de produits techniques. La communication avec notre société se déroulera de préférence en allemand. Si une collaboration vous intéresse, n'hésitez pas à prendre contact avec Monsieur Michael Jakobi. **mäder pressen GmbH** Robert-Bosch-Str. 13 78579 Neuhausen ob Eck Deutschland Tél. : +49-7467-9467-0 E-mail : schweiz@maederpressen.de www.maederpressen.de

201119	A	WINTERSTEIGER Thinking about tomorrow. Wir sind ein führendes, international tätiges Maschinenbauunternehmen mit Stammsitz in Ried im Innkreis und suchen zum ehesten Eintritt eine/n **Handelsvertreter für unser Geschäftsfeld DRYTECH** DRYTECH - Schweiz Das Geschäftsfeld DRYTECH befasst sich mit Lösungen zur Trocknung, Entkeimung und Geruchsneutralisierung aller Arten von Arbeits- und Einsatzkleidung. Unsere Produkte (Stiefel-, Schuh-, Helm- und Handschuhtrockner sowie Trockenschränke) werden in den Bereichen Bauindustrie, Energie und Umwelt, Produktion, im kommunalen Sektor und vielen weiteren Branchen eingesetzt. Im Rahmen der weiteren Expansion sind wir auf der Suche nach engagierten Handelspartner in den Ländern Österreich, Deutschland und Schweiz. Idealerweise sind Sie bereits als selbständiger Handelsvertreter in verwandten bzw. ähnlichen Branchen tätig und runden durch unsere Produkte Ihr Sortiment entsprechend ab. **Für diese Position bringen Sie mit:** 1. Langjährige Erfahrung im Außendienst und Vertrieb 2. Gute Kundenkontakte bzw. ein aktives Netzwerk 3. Selbständige Arbeitsweise, Engagement und hohe Einsatzbereitschaft 4. Professionelles Auftreten **Wir bieten Ihnen:** 1. Eine hochwertige und zukunftsträchtige Produktpalette 2. Umfassende Marketing- und Vertriebsunterstützung 3. Laufende Schulungen und ausgezeichnete Betreuung durch unser Team 4. Die Rahmenbedingungen eines erfolgreichen, internationalen Konzerns Wenn wir Ihr Interesse an dieser anspruchsvollen und herausfordernden Aufgabe geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Bitte richten Sie diese schriftlich an: **WINTERSTEIGER AG, A-4910 Ried i. I., Dimmelstrasse 9, z.H. Mag. Günter Wagner, E-Mail: personal@wintersteiger.at** **Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter www.wintersteiger.com**

201101	D	**Handelsvertreter** **für den Schweizer Markt gesucht** **Wir sind** ein weltweit agierender Hersteller von **Schleifmitteln auf flexibler Unterlage**. Unser Programm umfasst Schleifbänder, Scheiben, Rollen und Bögen in allen gängigen Ausführungen und Abmessungen **Wir bieten** eine weitreichende Produktpalette für die Holz-, Lack-, Metall-, Leder- und Glasverarbeitende Industrie sowie viele weiterer Anwendungsbereiche. **Unsere Anforderungen** sind gute Marktkenntnisse und Kontakte in die jeweiligen Industrie- und Handelszweige. **Haben wir Ihr Interesse geweckt?** **AWUKO ABRASIVES** **Wandmacher GmbH & Co. KG** **Hedemündener Straße 9** **34346 Hann. Münden** **Deutschland** **axel.mueller@awuko.com** **www.awuko.com** **Tel.: +49 5541 70 97 73** **Fax: +49 5541 67 27**
201102	D	Die ITW Heller GmbH ist ein kundenorientiertes Unternehmen der Werkzeugindustrie mit offener Unternehmenskultur und engagierten Mitarbeitern. Eingebunden in eine erfolgreiche internationale Firmengruppe bedienen wir mit unserem Bohrersortiment den weltweiten Markt. Unsere innovativen Problemlösungen für professionelle Anwendungen erarbeiten wir in enger Abstimmung mit unseren Kunden. Im Zuge unserer positiven Geschäftsentwicklung verstärken wir unser Team aktuell durch 3 weitere freie Handelsvertreter für die folgenden Gebiete: • **Berner Oberland** • **Graubünden** • **Zentralschweiz** Sie sind kompetenter, serviceorientierter Ansprechpartner unserer Kunden, pflegen die Geschäftsbeziehungen und knüpfen neue Kontakte vorwiegend im Werkzeug-Fachhandel. Darüber hinaus repräsentieren Sie unser Unternehmen auf Messen und Fachveranstaltungen.

		Für diese spannende Aufgabe suchen wir eine selbstständige Persönlichkeit, die sich durch starke Kundenorientierung auszeichnet und bereits in der Werkzeugbranche bekannt ist. Sie sind eine aktive, engagierte Person, haben Freude am Umgang mit Menschen und zeichnen sich durch verkäuferisches Talent und den Willen zum Erfolg aus. Mobilität, Flexibilität und Teamfähigkeit sind für Sie selbstverständlich. Ein sympathisches Auftreten und Erscheinungsbild runden das Profil unseres Wunschkandidaten ab. Sind Sie interessiert an einer Tätigkeit für ein erfolgreiches Unternehmen? Dann senden Sie Ihre vollständigen schriftlichen Bewerbungsunterlagen bitte an unsere Personalabteilung. Gerne steht Ihnen für Vorabauskünfte auch unser Vertriebsleiter, Herr Guido Hinken, unter +49 151 / 18005021 zur Verfügung. ITW Heller GmbH Steinfelder Straße 11 49413 Dinklage Deutschland Telefon: +49 44 43 / 96 21-0 E-mail: ghinken@hellertools.com
201029	CH	Ein Tessiner Distributionsunternehmen von weltweit renommierten Marken der Zerpanungsindustrie, mit Sitz in Lugano, sucht ein erfahrener Agent für den Verkauf seiner Produkte in der gesamten Deutschschweiz. Zielgruppe sind die Endverbraucher. Als idealer Kandidat verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung im Verkauf von Zerspanungsprodukten und haben ein entsprechendes Beziehungsnetz in der Zerspanungsindustrie. Das Beherrschen der italienischen Sprache ist von Vorteil, aber nicht zwingend. Interessierte wenden sich bitte an TPC TOOLS SA Via delle Scuole 12 CH-6900 Lugano Tel.091 971 29 60 Fax.091 971 29 62 email:info@tpc-tools.com

201118	NL	Die Twentebelt BV ist ein kundenorientiertes Unternehmen mit offener Unternehmenskultur und engagierten Mitarbeiter. Unsere innovativen Problemlösungen für professionelle Anwendungen im Fördertechnik erarbeiten wir in enger Abstimmung mit unseren Kunden. Im Züge unserer positiven Geschäftsentwicklung suchen wir Verstärkung für unser Team aktuell durch **einen freien Handelsvertreter für die Schweiz**. Sie sind kompetenter, serviceorientierter Ansprechpartner unserer Kunden, pflegen die Geschäftsbeziehungen und knüpfen neue Kontakte vorwiegend an im „Food Processing" (z.B. Fisch- Geflügel- und Fleischverarbeitung, Industrielle Bäckereien, Süsswarenindustrie, Bier- und Getränkeindustrie). Darüber hinaus repräsentieren Sie unser Unternehmen auf Messen und Fachveranstaltungen. Für diese Herausforderung suchen wir eine selbstständige Persönlichkeit, die sich durch starke Kundenorientierung auszeichnet und bereits in der Nahringsmittelindustrie bekannt ist. Sie sind eine aktive, engagierte Person, haben Freude am Umgang mit Menschen und zeichnen sich durch verkäuferisches Talent und den Willen zum Erfolg aus. Mobilität, Flexibilität und sind für Sie selbstverständlich. Ein sympathisches Auftreten und Erscheinungsbild runden das Profil unseres Wunschkandidaten ab. Sind Sie interessiert an einer Tätigkeit für ein erfolgreiches Unternehmen? Dann senden Sie Ihre vollständigen schriftlichen Bewerbungsunterlagen bitte an unseren Herrn Wesselink. Gerne steht er Ihnen für Vorabauskünfte, unter +31742424705 zur Verfügung oder orientieren Sie sich im Internet unter: www.twentebelt.com Twentebelt BV Petroleumhavenstraat 1-3 7553 GS Hengelo Niederlande Telefon: +31742424705 E-mail: b.wesselink@twentebelt.com

201111	CH	**Freie Handelsagenten für den Schweizer Markt gesucht** **Wir sind** der Schweizer Importeur von TRAMOS- Industriereiniger. Tramos entwickelt und produziert hochwirksame und dennoch umweltfreundliche Industrie-Reiniger welche Weltweit vertrieben werden. Die Produkte sind Biologisch abbaubar, ungiftig und ‚VOC-frei'. Die Produktelinie reicht von allen Arten der Reinigung während Fertigungsprozessen, der Reinigung von Gerätschaften, Fahrzeugen, Flugzeugen u.v.m Informieren Sie sich doch bitte auch bei www.elcomp.ch unter ‚Industriereiniger'. Dort finden Sie neben der Produkte/ -Anwendungsbereichen auch eine PowerPoint Präsentation. **Wir bieten** freien Handelsagenten die Möglichkeit ganz am Anfang beim Aufbau der Marke ‚TRAMOS' in der Schweiz mit Ihnen zukunftsweisenden Industriereinigungsprodukten dabei zu sein. Ihre Verdienstmöglichkeiten sind Leistungsorientiert und auch betreffend der Handelspartnerstufe ausbaufähig. **Wir suchen** freie Handelsagenten in verschiedensten Branchen. Idealerweise besuchen Sie bereits Kundschaft in der Herstellenden Industrie wie z. B Metallwarenverarbeiter, der Gas verarbeitenden Industrie, Garagengewebe, Feuerwehren und überall wo gründlich und doch umweltfreundlich gereinigt werden soll. **Aufgabenbereich** Sie können sich voll auf den Verkauf der Produkte beim Ihrem Kundenpotential konzentrieren. Der volle Lager- und Officesupport der Elcomp steht auf Ihrer Seite. **Kontaktdaten:** Für ein erstes Gespräch und weitere Informationen steht Ihnen gerne unser Herr Reto J. Eya unter: r.eya@elcomp.ch oder Telefon 061 378 1989 zur Verfügung. **Recherchons commerciaux libres pour le marché Suisse.** **Nous sommes** l'importateur des produits de de nettoyage industriel TRAMOS. TRAMOS développe des produits de haute qualité et de sucroit écologique, ce qui est actuellement très recherché. Les produits sont biodégradables, non dangereux et sans C.O.V. (composés organiques volatils) La lignes des produits couvre tous les domaines dans le nettoyage industriel, comme le nettoyage d'outillages, de véhicules, d'avions ou autres. Vous pouvez vous informer davantage sur notre site : elcomp.ch, lien : nettoyage industriel. Vous y trouverez également à coté de produits/domaine d'application, une présentation Powerpoint.

		Nous offrons au départ la possibilité aux commerciaux de se rendre auprès de Tramos pour l'élaboration et la construction de ce marché et pour prendre pleinement connaissance de ces produits de nettoyage industriel d'avenir. Vos possibilités de gains seront basés sur la productivité et l'expension de ce marché, ainsi qu'en fonction du degré commercial de notre partenaire. **Nous recherchons** des agents commerciaux libres en provenance de différentes branches. L'idéal serait de visiter la clientèle industrielle comme par exemple, fabricant dans la métalurgie, producteur de gaz, garagiste, pompier et également toute clientèle susceptible de pouvoir utiliser ces produits de nettoyage industriel d'avenir. **Sur le plan des devoirs** Vous pourrez vous concentrer complètement sur la vente des produits auprès de votre clientèle potentiel et pourrez compter sur un soutien total de toute l'équipe Elcomp. **Contact** Pour un premier contact afin d'avoir de plus amples informations, n'hésitez pas à contacter M.Reto J.Eya au 061.378.19.89 ou bien par mail : r.eya@elcomp.ch.
201108	D	Dosieren Fördern Transportieren BEER – Fördertechnik **Sie suchen ein zusätzliches Aufgabengebiet und wir suchen Sie!!!** Wir sind ein Inhaber geführtes, dynamisches mittelständiges Unternehmen im Bereich Anlagenbau, mit Schwerpunkt Schüttguttechnologie. Zur Verstärkung unserer Verkaufsaktivitäten - Akquise - suchen wir für die Schweiz **Freie Handelsvertreter m/w** mit Kontakten zu der chemischen und pharmazeutischen Industrie. Sie unterstützen uns im Bereich Vertrieb, Kommunikation und Beziehungsmanagement. Wir unterstützen Sie mit unserem technischen Know how. Falls wir Ihr Interesse geweckt haben, bitten wir zur ersten Kontaktaufnahme uns per Mail eine kurze Information zu übermitteln. **BEER - Fördertechnik 64732 Bad König** **Mail. wilfried.beer@beer-ft.de www.beer-ft.de**

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

201105	F	JARDIN DE FRANCE Parfumeur depuis 1920 Perfume manufacturer since 1920, Jardin de France offers a wide range of eau de Cologne and eau de toilette, as well as the home fragrances, scented candles and body care. Our young and dynamic team works constantly on the development of the new products and on always higher satisfaction of our clients. Well established on the French market via the perfumery shops, beauty saloons, spas, pharmacies and some department stores, we are looking to expand our activity to the Swiss market. We are looking for the experienced English and/or French speaking sales agents ready to sell our products to the independent shops, perfumery chains and department stores. Jardin de France - 15, Rue des Varennes - 71140 Bourbon Lancy, France Tel. +333.85.89.90.92 - Fax +333.85.89.90.93 www.jardindefrance.net - export@jardindefrance.fr Parfumeur depuis 1920, Jardin de France propose une large gamme d'eaux de Cologne et d'eau de toilette, ainsi que les parfums d'intérieur, les bougies parfumées et les soins du corps. Notre équipe, jeune et dynamique, travaille en permanence sur le développement de nouveaux produits et sur une meilleure satisfaction de nos clients. Bien implantés sur le marché français à travers les parfumeries, les institutes de beauté, spas, pharmacies et grands magasins, actuellement nous souhaitons d'étendre notre activité sur le marché suisse. Nous cherchons les agents commerciaux expérimentés parlant français ou anglais, pour vendre nos produits aux magasins indépendants, aux chaines de parfumerie et aux grands magasins. Jardin de France - 15, Rue des Varennes - 71140 Bourbon Lancy, France Tel. +333.85.89.90.92 - Fax +333.85.89.90.93 www.jardindefrance.net - export@jardindefrance.fr

201116 D

Handelsvertreter für Steviaprodukte gesucht

Wir sind eine deutsche Firma mit Hauptsitz in Essen, die europaweit Steviaextrakte unter der Marke **SteSweet** vertreibt. Wir setzen uns durch biologisch zertifizierte und qualitativ hochwertige Produkte von großen Unternehmen und der Konkurrenz ab. SteSweet spricht eine gesundheits- und nachhaltigkeitsbewusste Zielgruppe an. Wir bieten ein breites Produktportfolio und verwenden ansprechende Verpackungen, wie man auf unserer Webseite www.stesweet.com sehen kann.

Wir suchen einen Agenten, der uns langfristig in der Schweiz vertreten kann und ein gutes Netzwerk in der Bioszene und im Großhandel hat. Es besteht bereits Kontakt mit Schweizer Großhändlern, wir suchen aber einen Handelsvertreter der zunächst die Eintragung unserer Produkte bei der BAG für uns durchführen kann (Steviaprodukte müssen einzeln registriert werden). Kundenakquise und Kundenbetreuung sind dann Ihre wichtigsten Aufgabengebiete, für die Sie eine Umsatzbeteiligung bekommen.

In einigen Ländern haben wir bereits Handelsvertreter, die erfolgreich unsere Produkte vertreiben. Da wir mit dieser Strategie bisher sehr gute Erfahrungen gemacht haben freuen wir uns auf Kontakt mit Ihnen und hoffen auf lange und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Wir erwarten Ihre aussagekräftige Bewerbung per Post oder Email an unten angegebene Adresse. Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte per Mail an Herrn Jos Eisberg (j.eisberg@stesweet.com).

Es besteht ebenfalls die Möglichkeit eines persönlichen Treffens auf der Biomarché in Zofingen.

Kontakt:

Stevia Germany GmbH & Co. KG
Ursulastr. 17-19
45131 Essen

Tel.: 0201/7493382
Fax.: 0201/7493388
Mail: info@stesweet.com

201106	L	
201109	F	OrvaL CREATIONS Mathilde M. *Wir suchen begeisterten Handelsvertreter für die Schweiz in der Geschenkbranche* *Wir sind französische Hersteller von Parfums, Dekoration- und Geschenkartikeln für Haus, Küchen und Bad und wir haben zwei Marken:.* ORVAL CREATIONS (1986) www.orval-creations.com Deco & gift items for home and kitchen MATHILDE M. (2002) www.mathilde-m.com Bath & scented accessories, home atmosphere *Wir befinden uns in der Burgund in Frankreich und wir verkaufen unsere Produkte weltweit. Wir suchen Handelsvertreter für unsere beiden Firmen, die schon Kunden haben wie Kleinladen, Geschenkladen, Ketten, Wellness Center, Gartencenter, Apotheken und Department Stores.* Kontakt: Orval Creations Audrey Bongiovanni export@orval-creations.com +33 3 85 51 76 70

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER

201115	E	Entreprise avec 25 ans d'expérience dans le secteur des souvenirs, cherche des agents commerciaux bien introduits dans les boutiques de souvenirs, cadeaux, presse-tabac, et les supermarchés dans les stations de ski en Suisse. Intéressés, envoyez votre C.V. à export@euro-souvenirs.net Unternehmen mit 25 Jahren Erfahrung im Bereich Souvenirs sucht Agenten/Handelsvertreter welche gute Kontakte zu Souvenirläden, Geschenkläden, Kiosken, Supermärkten und Skigebieten in der Schweiz haben. Interessenten melden sich bitte mit Lebenslauf bei: Euro Souvernirs SL Ana Fernández Avda. Cerro del Aguila 3. Edificio 2 E-28700 San Sebastian de los Reyes export@euro-souvenirs.net Skype : eurosouvenirsexport

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

201103 D

Handelsvertreter/in

Wir suchen selbständige Verkäufer/in,
welche das Gastgewerbe, Event-Organisationen, Hotels, Kantinen, Vereine, Imbissstände, etc. besucht und unser Produkt (www.niveler.ch) präsentiert und verkauft.

SCHARPY GMBH, Gartenstrasse 23,
5012 Schönenwerd
Telefon 062 858 40 58
mail@scharpy.ch, www.niveler.ch

Wacklige Tische wegen Bodenunebenheiten gibt es ab sofort nicht mehr. Gastronomie-Fachleute und deren Gäste werden begeistert sein von der genialen Funktionalität des „Niveler". Bestehende Tischfüsse werden herausgeschraubt und durch „Niveler" ersetzt. Damit werden alle Bodenunebenheiten (bis ca. 15 mm) **automatisch** ausgeglichen. Sie können die Tische so oft Sie möchten verschieben, ohne lästiges Nachregulieren, denn der Fuss stellt sich **automatisch** auf die neue Höhe ein. Tische haben damit immer stabilen Stand.

201117 FI

WIR SUCHEN HANDELSVERTRETER FÜR DEN SCHWEIZER MARKT

Plast-Turf ist ein weltweit operierender finnischer Hersteller von Fussmatten für den Hauseingangsbereich sowie rutschfesten Matten und Läufern für Feuchtbereiche.

Die Produkte im Premiumsegment bestehen überwiegend aus LD-PE und sind 100% recycelbar. Hervorragende Haltbarkeit, Erweiterbarkeit und attraktive Farbkombinationen bieten für jeden Kunden etwas.

Wir expandieren seit einiger Zeit auch im deutschsprachigen Markt und suchen für den Ausbau unserer Marktposition Partner die über langjährige Erfahrungen in unserer Branche verfügen und hervorragende Kontakte zu Bau- und Fachmärkten besitzen.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben sollten, zögern Sie nicht Kontakt zu unserem Herrn Klix aufzunehmen.

Michael Klix
Plast-Turf Oy
International Operations Manager

Mobil: +358 20 789 0235

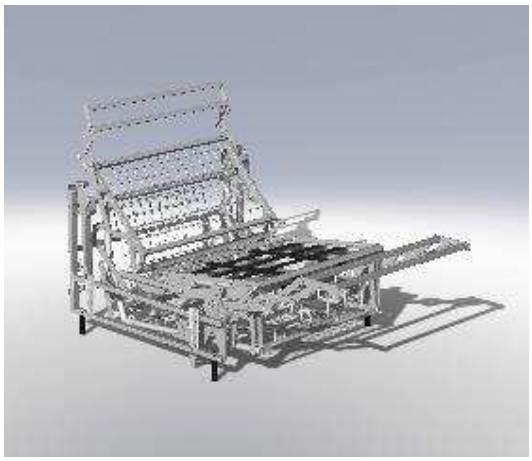
michael.klix@plast-turf.fi
www.plast-turf.fi

201121 I

COMODO ITALIA
reti e meccanismi per divani letto

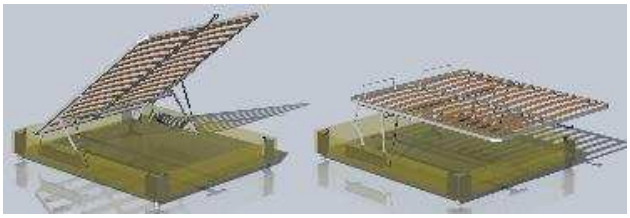
COMODO ITALIA s.r.l. wurde 1987 gegründet. In nur wenigen Jahren wurde sie eine der führenden Firmen in Süditalien in der Produktion von Sofabettbeschlägen. Alle Produkte unterliegen einem fortwährenden Wandel in Design und in der technischen Ausführung, um das Sortiment immer auf dem neuesten Stand zu halten. Einige Produkte sind zum internationalen Patent angemeldet.

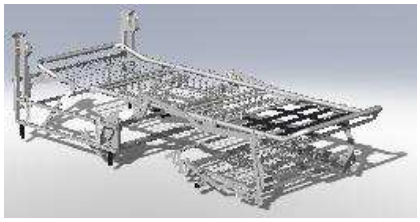
Das Hauptaugenmerk des Unternehmens liegt auf der Zufriedenstellung seiner Kunden. Deshalb wird der Produktionsvorgang und der Kundenservice stets verbessert. Die Vertriebsstruktur des Unternehmens wurde in den letzten Jahren soweit ausgebaut, dass ***COMODO ITALIA s.r.l.*** nun sowohl auf dem nationalen als auch auf dem internationalen Markt präsent ist. Um seine Position auf dem dänisch, dem schweizer und dem deutschen Markt zu sichern, sucht ***COMODO ITALIA s.r.l.*** einen Vertreter für seine Produktpalette.



Gesucht wird deshalb einen Vertreter mit folgenden Eigenschaften:

- Er arbeitet für unterschiedliche Unternehmen, die in der Sofabett-Branche tätig sind (z.B. im Bereich PUR-Schäume, Leder und Stoffe, Riemen, usw.);
- Er hat Erfahrung in der Polstermöbelbranche.





WIR SIND AUF DER INTERZUM:

COLOGNE 25.05 - 28.05.2011 HALL 10.2 AISLE A11

Bei Interesse wenden Sie sich an folgende Adresse:

COMODO ITALIA s.r.l.

Via dell'Orzo, 53/55/57, Z.I. 70022 Altamura (Bari) - Italy P.IVA IT03738300726
Tel. (+39) 080 3101078 - Fax (+39) 080 3103449 - www.comodoitalia.it - info@comodoitalia.it

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201104	F	Wir sind eine französische Gruppe die seit 1965 auf die Produktion von hochqualitativen Ventilen und Armaturen spezialisiert ist. Wir liefern unsere sehr große Auswahl an über 1000 Kunden und Händler. Unsere Hauptmärkte sind Trinkwasser, Bewässerung, Heizung, Sanitär, industrielle Zulieferung ... Die Gruppe besteht aus 3 Unternehmen: • Codital France ist auf Armaturen und Zubehör aus Messing, Eisen formbar / Stahl und PVC / Polypropylen (www.codital.com) spezialisiert • Ezfitt ist auf die Produktion von hochwertigem Messing Kugelhähnen (www.ezfitt.com) spezialisiert • Tuning ist auf Industrie-Armaturen und Automation (pneumatische und elektrische) (www.tuning-france.com) spezialisiert Wir suchen einen erfahrenen Agenten in dem Marktsegment in der SCHWEIZ. Bitte kontaktieren Sie Dan Bismuth: bismuth.dan@codital.com oder +33486307070 Nous sommes un groupe français spécialisé depuis 1965 dans la production de Robinetterie et Raccords de haute qualité. Nous offrons notre large gamme à plus de 1000 clients distributeurs et nos principaux marchés sont : Adduction d'eau potable, Plomberie Chauffage, Irrigation, Fournitures Industrielles... Notre Groupe est composé de 3 sociétés : • Codital France spécialisée en Raccords et accessoires en Laiton, Fonte Malléable/Acier et Pvc/Polypropylène (www.codital.com) • Ezfitt spécialisée dans la production de Vannes à boisseau sphérique en Laiton certifiées (www.ezfitt.com) • Tuning spécialisée en Robinetterie industrielle et Motorisation pneumatique et électrique (www.tuning-france.com) Nous recherchons un agent expérimenté ayant la connaissance de ce segment de marché en Suisse. Contactez Dan Bismuth : bismuth.dan@codital.com ou +33486307070

We are a French group specialised in production of High Quality valves and fittings since 1965. We supply our very large range to over 1000 customers distributors. Our main markets are drinking water, irrigation, heating, plumbing, industrial supply...

The group is composed by 3 companies:

- Codital France specialised in fittings & accessories in: Brass, Iron malleable/steel, and Pvc/Polypropylene (www.codital.com)
- Ezfitt specialised in production of high quality brass ball valves (www.ezfitt.com)
- Tuning specialised in industrial valves and automation (pneumatic and electric) (www.tuning-france.com)

We are looking for an experienced agent in relevant market segment in SWITZERLAND.

Please contact Dan Bismuth: bismuth.dan@codital.com or +33486307070

201112 CH

ELEC Handels AG
Zürichstrasse 110b
8134 Adliswil
Tel.: 044 825 24 14, Fax: 044 825 28 73, Mail. info@elecag.ch

Wir sind ein kleines, aufstrebendes Unternehmen in der Leuchtmittelbranche mit Sitz in Adliswil (Nähe Grenze Zürich). Wir vertreiben unter anderem das Produkt True-Light®, welches zu 96% dem natürlichen Sonnenlicht entspricht. Weitere Infos dazu finden Sie unter www.lichtinstitut.ch . Mit dem Ziel, dieses Geschäft weiter auszubauen, suchen wir

Vertretungen für die Regionen:

- **Bern**
- **Nordwestschweiz**
- **Ostschweiz**

Ihre Herausforderung:

- Sie akquirieren selbstständig und mit Eigeninitiative Ihre zukünftigen Kunden in den Bereichen Gemeindeverwaltungen, Bürokomplexen, Verkaufsarealen, Architekturen, Druckereien, Zahnlabors etc. oder einfach überall dort, wo True-Light® sinnvoll eingesetzt werden kann.
- Sie sind der „Typ" Verkäufer, verfügen über Erfahrung und Erfolgsnachweis in diesem Bereich und haben Freude daran, ein noch wenig bekanntes aber innovatives Produkt in Ihrer Region erfolgreich zu etablieren.
- Sie kommunizieren zuverlässig und offen mit dem Büro in Adliswil, Sie sind flexibel und bereit, stets im Interesse der Firma zu agieren.

Unsere Unterstützung:

- Wir bieten Ihnen eine umfassende Ausbildung in den Bereichen Lichttechnik sowie Licht und Gesundheit und sind für jegliche Anregungen offen.
- Wir stellen Ihnen eine vollständige Produktdokumentation sowie andere Unterlagen und Instrumente zur Verfügung, die Sie für Ihre erfolgreiche Arbeit brauchen. Massvolle regionale Werbung kann beantragt werden.
- Wir unterstützen Sie im administrativen Bereich und garantieren eine zuverlässige Belieferung Ihrer Kunden von unserem Zentrallager.

Ausgezeichnete Verdienstmöglichkeiten!

- Die Vertragsmodalitäten sind umsatzorientiert, flexibel und verhandelbar.

Interessiert? Senden Sie bitte Ihre Unterlagen an ELEC Handels AG. Für allfällige Fragen rufen Sie Herrn Fedor Benisowitsch an: 079 666 90 35

201123 NL

Topa Packaging, 1922 gegründet, ist ein Spezialist im Bereich Industrieverpackungsprodukte.

Unser Geschäftsbereich ‘Thermal Packaging' ist auf Isolationsbehälter und Systeme spezialisiert. Unsere Kunden sind weltweit tätige Firmen aus der Pharmazie und Biotechnologie. Für diese Firmen bieten wir individuelle Verpackungslösungen und Systemen. Sie versenden temperatursensible hochwertige Produkte wie z.B. Medikamente, Seren und Impfstoffe weltweit. Qualität und Zuverlässigkeit sind die wichtigsten Voraussetzungen für unsere Kunden.

Topa hat auch ein eigenes Wissens- und Testzentrum: das Topa Institut. Dabei handelt es sich um ein unabhängiges, zertifiziertes Testlabor, in dem die gesamte Transportroute simuliert wird. Wir haben 11 Temperaturkammern und 3 Umweltkammern mit unterschiedlicher Auswahl für kleine und große Verpackungen. Sogar mit mehreren Verpackungen gleichzeitig können Langzeittests durchgeführt werden. Die Datenüberwachung und -aufzeichnung wird mit hochentwickeltem Equipment sichergestellt.

Wir suchen:

Einen unabhängigen AGENT für die Schweiz für die pharmazeutische- und Biotechnologie-Industrie

Arbeiten Sie derzeit in einem dieser Industriezweige?

Dann ist dies ihre Herausforderung!

Was erwarten wir von Ihnen?

Nach einer speziellen Ausbildung und dem nahen Verfolgen der Marktentwicklung, werden Sie den Markt antizipieren. Sie erweitern und entwickeln Ihren Kundenstamm und existierende Beziehungen. Ihr interner Erfolg ist abhängig von einer offenen und direkten Kommunikation mit dem Kundeninnendienst, der Anwendungstechnische Abteilung, und dem technologischen Institut.

Voraussetzungen:

- Sie decken die gesamte Schweiz ab.
- Sie wissen wie man Prioritäten setzt und Geschäftspartner betreut. Durch ihre Eigeninitiative entwerfen und verwirklichen Sie Möglichkeiten.
- Ihre Ausbildung umfasst eine Kombination von Qualifikationen im kommerziellen und technischen Bereich. Sie besitzen eine Affinität zu Technik und Verpackung und haben nachgewiesene Erfahrungen im Vertrieb.
- Ein sehr gutes Englisch in Wort und Schrift ist wichtig. Sie können fließend Deutsch, Französisch und Englisch.
- Sie sind sich der kulturellen Unterschiede Ihrer Beziehungen bewusst und können sich angemessen auf diese einstellen.
- Ausdauer, Beharrlichkeit und Fingerspitzengefühl sind entscheidende Faktoren für Ihren Erfolg in dieser Position.
- Kenntnisse des Pharma- und Biotechnologiemarktes sind ein absolutes Plus.

Wir bieten

Die Geschäftsstelle für die Schweiz in dieser Produkt/MarktKombination.

Interessiert?
Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf schriftlich oder per E-Mail mit dem Betreff 'Thermal Packaging' an: Topa Packaging BV, z.H. Herr André-Jan Huberts, Geschäftsführer, Torenlaan 10, 2215 RW Voorhout, Niederlande.
t +31 252 245 256

e info@topa.nl

w www.topathermal.com

Topa Packaging, founded in 1922, is an expert in the field of industrial packaging products.

Our Thermal Packaging Division specializes in thermally insulated containers and systems. Our clients are global players in pharmaceuticals and biotechnology. For them we offer customized packaging solutions. They send temperature controlled high-value products such as medicines, serums and vaccines around the world. Quality and reliability is the most important issue for our clients.

Topa also has its own knowledge and testing center: Topa Institute. This is an independent, certified testing laboratory where the entire transport route is simulated. We have 11 temperature testing chambers and 3 environmental chambers with different ranges, for both small and large packages, even in multiple pallet loads at a time, long cycles can be tested. The data monitoring and recording is done with highly sophisticated equipment.

We are looking for:

An independent AGENT for Switzerland, for the pharmaceutical and biotechnology industry

Are you currently working with these types of industry?

Then this is your challenge!

What do we expect of you?
After special training and following the market developments closely, you will anticipate. You expand and develop your customer base and existing relationships. Internally your success depends on an open and direct interaction with the commercial management, sales department and our technological institute.

Our ideal candidate:

- You cover the whole of Switzerland.
- You know how to set priorities and to service business partners. Through your own initiative, you create opportunities which you exploit.
- Your education level is a combination of higher level commercial-technical skills. You have affinity with technology and packaging and in any case proven commercial sales experience.
- A good working knowledge of written and spoken English is important. You are fluent in German, French and English.
- You are aware of the cultural differences of your relationships and you can address them appropriately.
- Persistence, resilience and tact are important factors for your success in this role.
- Knowledge of the pharmaceutical and biotechnology market is an absolute plus.

We offer
The agency for Switzerland in this product line.

Interested?
Send your letter or email with CV and mentioning ‘Thermal Packaging' to: Topa Packaging BV, attn. to Mr. André-Jan Huberts, Torenlaan 10, 2215 RW Voorhout, The Netherlands.
t +31 252 245 256
e info@topa.nl
w www.topathermal.com

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

201107	F	Die englische Firmengruppe EVEDEN ist Spezialist in der Lingerie und Bademode und bietet eine breite Markenpalette mit ihren jeweiligen Besonderheiten : Huit, Freya, Fauve, Fantasie, Elomi. Unsere Marken sind bereits in über 30 Ländern etabliert und wir sind auf die weitere Produktförderung sowie den Vertrieb unserer Produkte sowohl im Einzelhandel als auch in großen Warenhäusern und Ketten ausgerichtet. Um den Vertrieb auf dem europäischen Markt weiterhin zu fördern, suchen wir eine/ einen: **Agent/-in Schweiz** **zweisprachig französisch/ deutsch** Sie erhalten unser aktuelles Kundenportfolio der Schweiz und legen eigenständig Ihren Aktionsplan zu dessen Stärkung und Weiterentwicklung fest. Als Firmenbotschafter werden Sie als erster Ansprechpartner unserer Kunden für die Kollektionsvorlage und Bestellaufnahme zuständig sein. Sie werden unsere Markenpolitik kommunizieren und das Merchandising unserer Produkte vertreten und somit die Entwicklung unserer Marken vorantreiben. Des weiteren werden Sie eng mit unserem Exportmanager zusammenarbeiten. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte : Hervé Mosnier, Export manager Eveden herve.mosnier@eveden.com tel : 00 33 6 85 27 65 48 www.eveden.com / www.huit.com Le Groupe anglo-saxon EVEDEN est spécialisé en lingerie et balnéaire féminins et offre une large famille de **marques** avec des spécificités affirmées : Huit, Freya, Fauve, Fantasie, Elomi. Présents aujourd'hui dans une trentaine de pays, nous axons la promotion et la vente de nos produits sur la pertinence des relations clients : détaillants, chaines et grands magasins. Afin de renforcer notre développement en Europe, nous recherchons un : **Agent pour la Suisse**

		H/F - bilingue Français/Allemand Vous récupérez le portefeuille clients actuel du pays afin de déterminer de façon autonome votre plan d'actions pour le renforcer et le développer. Ambassadeur de notre image, vous serez le contact privilégié de nos clients et serez en charge de la présentation des collections et de la prise de commandes. Vous serez également le relai sur le terrain de notre politique de marque et de merchandising et assurerez les remontées produits et clients. Vous travaillerez en étroite collaboration avec le responsable export de la zone. Pour plus d'informations, merci de contacter : Hervé Mosnier, Export manager Eveden herve.mosnier@eveden.com tel : 00 33 6 85 27 65 48 www.eveden.com / www.huit.com

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

201114	D	Wir sind ein Unternehmen im Bereich Werbeartikel / Promotion Products und suchen zum Ausbau unseres Vertriebsteams engagierte, freie Handelsvertreter, die unsere Produktpalette als Erst- oder Zweitsortiment vertreten Zielgruppe für unsere Produkte sind mittelständische und große Unternehmen aus Industrie, Gewerbe, Handwerk und Dienstleistung. **Freie Handelsvertreter Schweiz (m/w) Promotion Products** **Aufgabengebiet:** - Aufbau und Ausbau eines Kundenstammes in der gesamten Schweiz - Kundenberatung und Verkauf - Durchführung von Sonderaktionen in Zusammenarbeit mit unserer Zentrale in Aichstetten - Intensive Kundenkontakte und Neukundenakquise im Bereich Kfz-Zubehör, Agrarhandel, Industrie, Zweiradhandel, Sport, Spedition uvm.

		Anforderungsprofil: - Abgeschlossene Berufsausbildung - Berufserfahrung im Bereich Verkauf - Möglichst Produktkenntnisse im Bereich Werbemittel/Promotion Products - Führerschein für PKW **Wir bieten:** Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem europaweit operierenden Unternehmen. Auch Quereinsteigern bieten wir eine Chance. Wenn Sie eine neue Herausforderung suchen und in einem engagierten Team maßgeblich mitwirken wollen, dann erwarten wir gerne Ihre aussagefähigen schriftlichen Bewerbungsunterlagen per E-Mail. **Haben wir Ihr Interesse geweckt?** **Dann bewerben Sie sich bitte mit den üblichen Unterlagen per Post oder E-Mail. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:** **JAMARA e.K.** **z.Hd. Herr Manuel Natterer** **Am Lauerbühl 5** **D-88317 Aichstetten** **m.natterer@jamara.com** **Für Rückfragen wenden Sie sich bitte direkt an Herr Manuel Natterer unter:** **geschaeftsleitung@jamara.com**

BAU / HAUS

- - - - - -

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE

- - - - - -

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 9. August 2011

Die Chance der Krise

Die Welt – und damit auch die Schweiz! – steckt in einer veritablen Wirtschaftskrise. Es ist völlig unklar, in welche Richtung wir uns bewegen, einstmalige Felsen in der Brandung geraten aus den Fugen, Währungen spielen verrückt und der Franken macht uns allen zu schaffen.

Wie immer in Krisen sind Lösungen gefragt, wie man sich verhalten soll, was zu tun ist. Viele Stimmen rufen laut und wirr durcheinander, die Nationalbank solle Geld drucken, die gierigen Importeure die Milliarden rausrücken, die bilateralen Verträge sollten gekündigt werden, der Staat soll die Hotellerie durchfüttern, das Heil wird im Protektionismus gesehen etc.

Handel Schweiz verfolgt seit jeher, sehr unabhängig vom Wechselkurs, eine klare Politik der offenen Grenzen: Bekenntnis zum Freihandel, gegen jegliche Form von Protektionismus und für den Abbau technischer Handelshemmnisse. Das war die Überzeugung bei einem Kurs von CHF 1.58 pro Euro und es ist die Überzeugung bei Parität.
Was ist zu tun:

- Wechselkurse sind anzupassen und weiterzugeben. Dies ist in vielen Bereichen bereits der Fall – allerdings wird das in der aktuellen Hysterie gerne ausgeblendet – und es wird weiter Schule machen. Die Märkte und die Endverbraucher bauen genügend Druck auf, um träge Preise in Bewegung zu bringen.
- Es muss vehement dafür gekämpft werden, dass die Personenfreizügigkeit nicht aufs Spiel gesetzt wird.
- Das Cassis-de-Dijon-Prinzip ist anzuwenden und die unsinnige Negativliste mit den Ausnahmen ist zu streichen.
- Der Agrarfreihandel mit der EU muss kommen – anders kommt der Konsument auf der Hochpreisinsel Schweiz niemals zu erträglichen Lebensmittelpreisen.
- Technische Handelshemmnisse sind systematisch abzubauen – ausser Kosten bringen sie nichts.

Handel Schweiz ist überzeugt, dass auch diese schwere Krise zu meistern ist, wenn die Schweiz ihre Hausaufgaben macht und dem Drang widersteht, sich protektionistisch zu verhalten und blindwütend nach staatlichem Manna und Instrumenten aus der Gruselkiste der Planwirtschaft zu rufen.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Handel Schweiz Tel. 061 228 90 33

Ueli Stursberg, 1. Sekretär, Handel Schweiz Tel. 061 228 90 31