V K A – Bulletin

Ausgabe 4/11

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

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

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**

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.

201124 I

GESUCHT HANDELSVERTRETER IM BEREICH DER ELEKTROTECHNIK

GBE S.p.A., führendes Italienisches Unternehmen im Bereich Transformatorenbau, mit Schwerpunkt Sonderfertigungen sucht zur Verstärkung seiner Verkaufsaktivitäten in der Schweiz

Freie Handelsvertreter

mit Kontakten zum Mittel- und Hochspannungsbereich.

Unser Fertigungsprogramm fasst Giessharztransformatoren von 50 kVA bis 30 MVA (bis zur Spannnugsklasse 36 kV), Öltransformatoren von 100 kVA bis 40 MVA (145 kV, BIL 650), Trockentransformatoren und Drosselspulen um, die in die ganze Welt verkauft werden.

Sollten Sie Interesse an unseren Produkten und der Firmenvertretung haben, bitten wir Sie freundlicher Weise um die Kontaktaufnahme per Email.

GBE S.p.A. Via Teonghio, 44 36040 Orgiano (VI) Italien

Tel. 0039 0444 774334, Fax 0039 0444775294

Email: a.barszcz@gbeonline.com www.gbeonline.com

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

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

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

201122	LV	ATTIRANCE natural cosmetics **Become a partner of Attirance and develop your own successful business!** Company **Attirance** - experienced manufacturer of natural cosmetics from Latvia. Established in 2003, the company has developed more than 260 unique products with charming design and wonderful selection of fragrances. Today we export to 50 countries worldwide. Inspired by the beauty of Provence, our goal was to create natural cosmetics that combine expression of feeling beautiful and harmonious. Taking advantage of nature as the main source of beauty together with innovations, we have reached the top quality of products and provided physical and emotional comfort of body care. We only select the highest quality plants, butters, flower extracts and essential oils which faithfully reflect the beauty of Attirance products. We make every effort to continually improve and develop new product lines. We offer three kinds of cooperation for our partners: master franchise, franchise store and wholesale. **Business advantages:** • Natural and handmade cosmetics from Latvia (EU) • 34 product groups - over 260 revenue-generating products • The stock will be bought directly from the manufacturer and you will be provided with the best pricing and manufacturer support • A team of experts - remarkable experience in the cosmetics industry and business management and consulting. Therefore we're here to help you. • Training - you will receive opening assistance, ongoing support and consultations how to open and operate your shop • Unified set-up of the store - we provide exactly the same look of the franchise store and deliver the same wonderful experience to customers • High-end luxury store design and furniture provided • Advertising and promotional materials. **Investments & profit:** Franchise store opening costs - from 35,000 EUR, including • Initial stock purchase of about 14,000 EUR • Attirance concept furniture and design elements • Single franchise fee • Additional costs for renovation, staff and advertising

MASTER FRANCHISE

Master Franchise means the exclusive rights to develop your own Attirance branded store network, attract new partners for franchise in your region (city, country or region). It is an opportunity to profit as the intermediary between the manufacturer and:
- Single franchise holder;
- Specially selected cosmetic chain stores;
- Cosmetics and spa saloons;
- Pharmacies;
- Hotels

You will receive an opportunity to create an Attirance store chain in your preferred area as a Master franchisee. You will get a control of the successful franchise system in a specific geographic area, a proven business module that works, the brand name and even a partner in the form of a corporate office and other master franchises to give you valuable support, latest innovations and business expertise when you will need it.

Benefits you will have as a MASTER franchisee are:
• Priority service due to the constant contact with Attirance as a manufacturer;
• Additional discount programs on products;
• Outstanding start-up assistance and ongoing operational support
• Control over franchisees in territory and enforcement of agreements
• Professional website design offering national and international exposure
• Opportunity to create an online store in your territory
• Profit opportunities from supplying franchisees, as well as from franchise fees
• Profit from sales to cosmetic chains, hotels, spa saloons, pharmacies
• A wider range of marketing programs and tools
• Higher growth of turnover than in single franchise

For any more detailed information on any of our products please contact us!

201126	F	**Produits d'hygiène écologiques** Laboratoire fabricant français depuis 1982, nous développons, fabriquons et commercialisons une gamme complète dans l'hygiène des mains et la détergence. Nous recherchons pour le développement et la commercialisation de nos produits écologiques (contrôle Ecocert - Ecolabel Européen) sur le marché Suisse et l'Allemagne : **Agence et/ou Agent commercial(e)** introduit(e) chez des importateurs et/ou dans des réseaux de distribution des secteurs : **Automobile, Industrie, Bâtiment, GMS, Magasins Bio, Quincaillerie, Bricolage, Jardinerie, Agriculture, Agro-alimentaire ...** Langues souhaitées : Allemand, Français Anglais. Plus d'informations : www.cellande.fr Merci d'adresser CV + Lettre de motivation à : contact@cellande.fr **Ökologische Hygiene Produkte** Französisches Labor seit 1982. Wir entwickeln, fertigen an und bringen eine breite Produktpalette im Handhygiene- und Reinigungsmittelbereich, auf den Markt. **Für unsere Entwicklung auf den schweizerischen und deutschen Markt unserer ökologischen Produkte** (Ecocert - Europäische Ecolabel), suchen wir: **Eine Agentur und/oder ein Handelsvertreter (m/w)** Schon bei den Importeure, und/ oder Verteiler der folgenden Sektoren bekannt: **Automobile, Industrie, Bauwerk, Groß verteil, Bio Laden, Eisenwaren, Basteln, Agrikultur, Lebensmittelbranche...** Gewünschte Sprachkenntnisse : Deutsch, Französisch, English. Informationen : www.cellande.fr Senden Sie bitte Ihre Bewerbung an: contact@cellande.fr

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

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

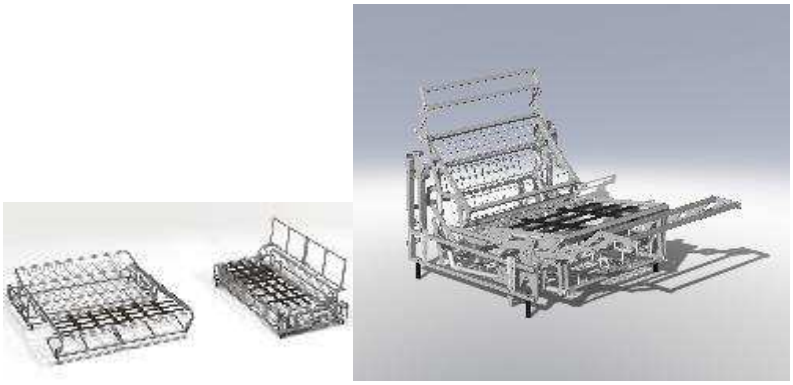
201121 I

COMODO ITALIA

reti e meccanismi per divani letto

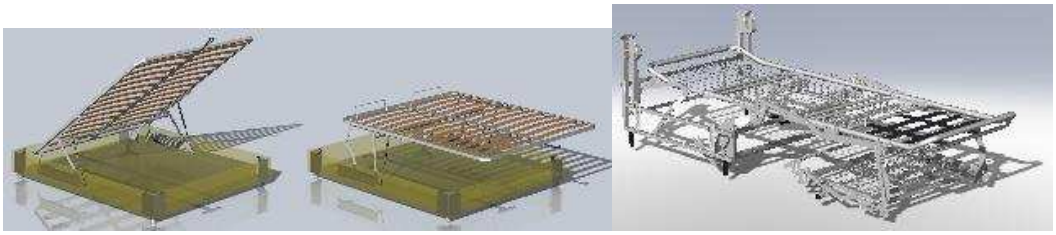
COMODO ITALIA s.r.l. wurde 1987 gegründet. In nur wenigen Jahren wurde sie eine der führenden Firmen in Süditalien in der Produktion von Sofabettbeschlägen. Alle Produkte unterliegen einem fortwährenden Wandel in Design und in der technischen Ausführung, um das Sortiment immer auf dem neuesten Stand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



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

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

- - - - - -

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

201125	FL	**MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE** Wir sind ein schnell wachsendes, innovatives und dynamisches Unternehmen mit Sitz im Fürstentum Liechtenstein, das mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Medizinprodukten bereits international erfolgreich auf dem Markt ist. Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir für die ***SCHWEIZ*** ab sofort eine/n kommunikative/n, freundliche/n ***Agent/in*** auf Provisionsbasis. ***Zu Ihren spezifischen Aufgaben zählen:*** • Die aktive Vermarktung von Medizinprodukten aus dem Bereich der Orthopädie, Traumatologie, Allgemeine und Plastische Chirurgie • Sie besuchen und betreuen die Zielgruppen ambulante OP-Zentren und niedergelassene Ärzte • Sie repräsentieren auf Messen und Tagungen • Sie schulen die Kunden **Wir bieten:** • Gute Verdienst- und Weiterbildungsmöglichkeit • Ausgezeichnete internationale Vertriebsstruktur • Aktives Mitarbeiten bei Entwicklungen und Projekten • Systematische Einarbeitung in die komplexe Thematik unserer Medizinprodukte • Vollkommen selbständiges Arbeiten als freier Mitarbeiter Sie haben bereits Erfahrung im Bereich Gesundheitswesen oder sind sogar geprüfte/r Medizinprodukteberater/in und verfügen über Kontakte und umfassendes Know How in der Gesundheitsbranche? Aufgrund Ihres aufgeschlossenen, kommunikativen Wesens macht Ihnen der Umgang mit Menschen Freude? Wenn Sie wissen worauf es im Außendienst ankommt und Ihnen die Wörter Selbstständigkeit und Eigenverantwortung nicht fremd sind, sind Sie bei uns genau richtig! Bei Interesse freuen wir uns über Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Bild, Verfügbarkeit und derzeitigen Handelsvertretungen (falls vorhanden) per E-Mail an: wipperling@mwmedical.li. Ansprechpartner Herr Wipperling +423 373 6906.

There is life in MWMedical

Nous sommes une entreprise à la croissance rapide, innovante et dynamique, dont le siège est situé dans la Principauté du Liechtenstein. Nous développons et commercialisons des dispositifs médicaux et rencontrons déjà un grand succès sur les marchés internationaux.

Nous recherchons immédiatement pour renforcer notre équipe en ***SUISSE Romande*** un(e) ***représentant(e) commercial(e)*** rémunéré(e) à la commission.

Vos missions :

- Commercialiser activement des dispositifs médicaux du secteur de l'orthopédie, de la traumatologie, de chirurgie générale et esthétique
- Démarcher et assurer le suivi de groupes cibles comme les centres de chirurgie ambulatoires et les médecins
- Nous représenter dans les foires et expositions
- Former les clients

Nous proposons :

- Une rémunération attrayante assortie de formation permanente
- Une structure commerciale internationale remarquable
- Une participation active au développement et aux projets
- Une formation de base systématique sur nos dispositifs médicaux
- Une totale autonomie en tant que collaborateur indépendant

Vous avez déjà de l'expérience dans le domaine de la santé ou êtes titulaire d'un diplôme de Conseiller(ère) en dispositifs médicaux et disposez de contacts et d'un large savoir-faire dans le secteur de la santé ? Vous avez l'esprit ouvert, le contact facile et du plaisir à communiquer avec les autres ? Si vous connaissez les enjeux du travail dans un service commercial externe et si autonomie et responsabilité sont des termes qui vous parlent, votre place est parmi nous.

Si cette offre vous intéresse, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre candidature avec CV, photo, disponibilité et éventuellement votre portefeuille actuel de représentations par e-mail à : wipperling@mwmedical.li. Personne à contacter Mr. Wipperling +423 373 6906.

There is life in MWMedical

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 26. August 2011

Abgeschwächte Dynamik im Grosshandel

Gemäss den Ergebnissen der Konjunkturumfrage von Handel Schweiz und ETH-KOF vom Juli 2011 beurteilt die Mehrheit der Grosshändler ihre Geschäftslage als gut. Der Saldowert der Geschäftslage ist jedoch gegenüber dem zweiten Quartal leicht gesunken. Die Abschwächung ist zum Teil auf noch immer herrschende technische Handelsschranken zurückzuführen. Schwerwiegender dürfte allerdings der Frankenwechselkurs gewesen sein: Die Abnehmer des Grosshandels wie Fachhandel, Gewerbe und Industrie kaufen vermehrt im Ausland ein, um den Problemen der hohen Schweizer Kosten zu entgehen. Für den Grosshandel bedeutet diese Entwicklung drohende Lagerabschreibungen in erheblichem Ausmass.

Rund ein Drittel der Schweizer Grosshändler meldeten eine gestiegene Nachfrage, während sich 17% mit einer sinkenden Nachfrage konfrontiert sahen. Dies führt zu dem deutlich niedrigeren Saldowert der Geschäftslage. Der mengenmässige Warenverkauf ist im Vergleich zum Vorjahresquartal ebenfalls weniger stark angestiegen, wobei rund 45% der Firmen einen Anstieg und 22% einen Rückgang ihres mengenmässigen Verkaufs vermerkten. Bei den Lagerbeständen ergab sich im Vergleich zur letzten Befragung keine Veränderung. 70% der Grosshändler beurteilen sie als ausreichend.
Auch im zweiten Quartal konnten die Grosshändler ihre Beschäftigtenzahl steigern. Eine grosse Mehrheit der Firmen bezeichnete den Personalbestand als ausreichend. Vielmehr bereiten die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen (vor allem der Frankenwechselkurs und technische Handelsschranken) 36% der Firmen Kopfschmerzen.

In der nahen Zukunft erwarten die Unternehmen nur noch eine leichte Zunahme der Nachfrage. Auch die Lieferfristen der vorgelagerten Wertschöpfungsstufen sollten gleich bleiben. In den nächsten drei Monaten dürften die Einkaufspreise des Grosshandels steigen. Bezüglich der Geschäftslage in 6 Monaten sind die Grosshändler deutlich pessimistischer als im Vorquartal. Gründe hierfür sind drohende Lagerabschreibungen in markanter Höhe.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

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

Andreas Steffes, Sekretär, Handel Schweiz Tel. 061 228 90 32

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 26. August 2011

„Ich will auch…"

In der Wirtschaft zunächst nur auf begrenzte Gegenliebe gestossen, wird dem bundesrätlichen Massnahmenpaket zur Stützung der Exportbranchen und des Tourismus nun fleissig der Hof gemacht.

Geht es um die 2 Mrd. hohe Stützungsmassnahme des Bundesrates kommt es einem fast schon merkwürdig vor: Die Wirtschaft läuft bisher relativ robust weiter und trotzt der Frankenschwäche. Doch kaum winken Bundesgelder in Höhe von 2 Mrd. CHF nehmen die Forderungen von allen Seiten überhand. Da nur Derjenige Geld bekommt, der unter der aktuellen Währungssituation leidet, ist das Gejammer laut. Es wird wird schnell klar: Es sind wohl letztlich eh Alle betroffen.

Doch nicht nur Lobbyvereine streiten sich um den Kuchen. Auch unter die politischen Parteien stellen ihre Forderungen und haben gute Ideen.

Handel Schweiz ermahnt: Die heute geforderten Einzelfallentscheidungen nannte man bis vor kurzem Planwirtschaft.
Das Giesskannenprinzip benässt das schwache Konjunkturpflänzchen nur kurzfristig und wenig nachhaltig. Die einzig nachhaltige Lösung liegt darin, die Marktbedingungen für die gesamte Schweizer Wirtschaft zu verbessern. Dies bedeutet: Günstigere Rahmenbedingungen für alle Unternehmen. Der Bundesrat sollte in der aktuellen Situation nicht sinnlos Geld verteilen, vielmehr gilt es politisch die Weichen zu stellen. Das Schweizer Kostenniveau muss auf das europäische Niveau gesenkt werden. Dies erreicht man langfristig nur durch:

- Eine kompromisslose Anwendung von Cassis-de-Dijon ohne Ausnahmeregeln
- Einen weiteren Abbau von technischen Handelshemnissen
- Freihandelsabkommen nicht nur mit allen unseren Handelspartnern, sondern auch für alle Produkte. Dies schliesst die landwirtschaftliche Produktion ein.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

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

Andreas Steffes, Sekretär, Handel Schweiz Tel. 061 228 90 32