V K A – Bulletin

Ausgabe 4/15

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

IUCAB Kongress 2015 in Warschau

In diesem Jahr trafen sich die Delegierten der Mitgliedsverbände zur Hauptversammlung des internationalen Dachverbandes der Handelsvertreter- und Maklerverbände IUCAB in Warschau.

Vom 14. - 15. Mai 2015 nahmen rund 60 Delegierte aus allen Mitgliedsverbänden an der internationalen Veranstaltung teil. Am Vormittag des ersten Tages trafen sich in der Secretary Working Group (SWG) die Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände, um verbandspolitische und strategische Themen zu besprechen. So stellten die Verbände ihre Projekte und neuen Errungenschaften des vergangenen Jahres vor. Zeitgleich besprach sich die Legal Working Group (LWG). Auf der Agenda standen unter anderem die weitere Entwicklung des Refit-Programms der EU-Kommission, in welchem die Handelsvertreterrichtlinie überprüft wird, und der rechtliche Status des Untervertreters in den einzelnen EU Staaten. Am Nachmittag fand die eigentliche Hauptversammlung der IUCAB – das Delegates Meeting – zum 62. Mal statt. Dort wurde zunächst eine neue Beitragsordnung beschlossen und aus den vorausgegangenen Sitzungen der SWG und LWG berichtet. Walter Krammer aus Österreich von der WKO, Vizepräsident der IUCAB, berichtete über den aktuellen Stand der Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durch die EU-Kommission und die gemeinsamen Aktivitäten zum Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie in Brüssel. Ralf Scholz, Vorsitzender des CDH Landesverbandes Köln, Bonn, Aachen und gleichzeitig Vizepräsident der IUCAB berichtete über die Marketingaktivitäten der einzelnen IUCAB Mitglieder für die IUCAB Plattform, die come-into-contact, welche über allen Länderplattformen zur Vertriebspartnervermittlung, wie auch die handelsagent.ch für die Schweiz steht. Neue Wahlen des Präsidiums wurden ebenfalls dieses Jahr durchgeführt. Verabschiedet wurde IUCAB Vizepräsident Walter Krammer vom österreichischen Bundesgremium der Handelsagenten, der für seine herausragenden Aktivitäten für die IUCAB über fast zwei Jahrzehnte einen besonderen Dank erfuhr. An seine Stelle wurde Axel Sturmberger ebenfalls vom Bundesgremium zum neuen Vizepräsidenten der IUCAB gewählt. Als Vizepräsident für eine weitere Amtszeit bestätigt wurde Ralf Scholz von der CDH. Am zweiten Tag eröffnete Andrzej Arendarski, Präsident der polnischen Handelskammer, mit einer kurzen Begrüssungsansprache den internationalen Kongress. Zunächst referierte Olga Sztejnert-Roszak, die polnische CDH-Vertrauensanwältin, über das polnische Handelsvertreterrecht. Nathalie Lorrain zeigte im Anschluss unter dem Thema „Wenn Osteuropa auf Westeuropa trifft“ die grossen Mentalitätsunterschiede der Menschen aus West- und Osteuropa auf. Den Höhepunkt stellte dann der Vortrag der Pulitzer-Preisträgerin Anne Applebaum über die jüngste Geschichte Polens im 20. Jahrhundert dar.
Die nächste IUCAB Jahresversammlung wird 2016 in Spanien in der Stadt Malaga stattfinden.

PRESS RELEASE:
COMMERCIAL AGENTS DIRECTIVE SAVED FOR THE FUTURE

Internationally United Commercial Agents & Brokers

IUCAB
INTERNATIONALLY UNITED
COMMERCIAL AGENTS AND BROKERS

On July 16, the EU Commission published the awaited report on the evaluation of the Commercial Agents Directive. The news that the Directive will be maintained in its present form is positive news for the 590.000 commercial agencies in Europe.

On July 16, the EU Commission published a report about the evaluation of the Commercial Agents Directive with the following conclusion:
- The Directive fulfils its goals outstandingly.
- The benefits of the Directive exceed the costs.
- The Directive is relevant and will also be important in the EU in the future.

The Commission responsible for the evaluation therefore recommends to maintain the Directive in its present form. This is very good news for 590.000 commercial agencies on the B2B level in Europe, that represent 1,7 million manufacturers, of which 88% are small and medium enterprises.

- Almost 30 years after the publication of the Directive, it still maintains its value and the recognition of the importance of the commercial agent in doing business. The decision is not only very important for the profession of the sales agent but it is also in the interest of cross boarder trade. I am happy that the legal position of the commercial agent won't be changed, says **Paul Holtrop**, The Netherlands, Secretary General, IUCAB.

At the end of 2013 the EU Commission wanted to reduce bureaucracy, as part of the REFIT programme. The Commission Communication Refit identified the Commercial Agents Directive as legislation that should be accepted. The Directive, that was adopted in 1986 and has proved itself over several decades, forms the framework for a uniform Commercial Agency Law in Europe. Each member of the EU has to take into consideration the specifications of the Directive when applying the national regulations of commercial agency.

Abolition of the Directive would have made cross border agreements much more complicated and cause legal uncertainty for the commercial agents as well as for the manufacturers. It would have been necessary to negotiate each agreement, which would cause bureaucracy and high costs.

Since 2013, IUCAB and EuroCommerce have made a huge effort to convince the EU Commission of the benefits of the Directive. Eventually, the public consultation did not lead to other conclusions than maintaining the Directive in its current form. The success, which has been achieved, demonstrates the importance and quality of IUCAB. All members of IUCAB can be very proud of forming part of our organization.

- This is very good news for all companies and members of IUCAB. Our team with lawyers and professional businessmen and women has been working to maintain the directive since 2013 because it protects and secure international trade, says **Olivier Mazoyer**, France, President IUCAB.

Olivier Mazoyer, France, President IUCAB

Paul Holtrop, The Netherlands, Secretary General, IUCAB.

IUCAB - Internationally United Commercial Agents and Brokers
De Lairessestraat 131-135, NL-1075 HJ Amsterdam, Tel.: +31 20 4700177, Fax: +31 20 6710974.
© The newsletter is published by IUCAB. It is prohibited to use any part of the newsletter without prior permission of the author.

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

KUNSTSTOFF / METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

201510	CZ	Handelsvertreter im technischen Vertrieb für Gießerei gesucht! Wir sind die größte Gießerei von Feingussteilen der Tschechischen Republik, die überwiegend mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels arbeitet. Die auf 60-jähriger Tradition basierenden Verarbeitungen der Materialien, welche sich überwiegend auf Stahl, Edelstahl und Aluminium belaufen, entsprechen den Zertifizierungen nach ISO TS 16949 und ISO 14001. Die derzeitige Gewichtsgrenze pro Erzeugnis liegt bei 20 kg. Die kundenspezifische Bearbeitung von Gussteilen auf modernen CNC-Maschinen betrachten wir als selbstverständlich. Die komplett bearbeiteten Gussteile sind kompatibel, sodass kleinere Montagen mit weiteren Gussteilen möglich sind. KDYNIUM a.s. sucht neue Unternehmensvertreter für den Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Österreich. Unsere Produkte: - spezielle Feingussteile aus Stahl, Edelstahl oder Aluminium - mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels auf modernen CNC-Maschinen - nach ISO TS 16949 und ISO 14001 Unsere Kunden sind überwiegend Unternehmen der Automobilindustrie. Zudem werden Gussteile für das Verkehrswesen, die Textil-, Medizin-, Werkzeug-, Rüstungs-, Landwirtschaftsindustrie und wie auch weitere Branchen erstellt. Wir erwarten: - Eigenverantwortlichkeit für den Vertrieb in Österreich - Unternehmergeist, Eigenverantwortung und eine hohe Arbeitsintensität - Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten - Langjährige Erfahrung im Handel oder im technischen Vertrieb - Erfahrungen in dem Bereich der Gießerei oder verwandten Bereichen (z.B. Stahlguss, Schweißbaugruppen, NE-Metall-Gießereien oder Metallproduktionen) sind von Vorteil Wir bieten Ihnen: - Motivierende finanzielle Entlohnung auf Provisionsbasis - Beginn der Tätigkeit ab sofort oder nach Vereinbarung - Ein attraktives Arbeitsumfeld - Langfristige Zusammenarbeit Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an vladimir.krejci@kdynium.cz Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

- - - - - -

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

- - - - - -

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201511	I	Paper Planet S.r.l. arbeitet seit mehr als 20 Jahren in der Herstellung und im Vertrieb von Verpackungsprodukten im Luxussegment. Unsere Hauptkunden sind Geschäfte bzw. Marken, Accessoires, Schuhe, Kosmetik, Schmuck, Lebensmittel und Getränke sowie Werbemittel/Werbeagenturen. Wir suchen einen Handelsvertreter in Allein- oder Mehrfachvertretung für den Vertrieb in der Schweiz und zum Ausbau unseres Vertriebsnetzes in Zusammenarbeit mit unserem Exportmanager. Wir bieten eine hohe Provision im oberen Bereich des branchenüblichen Rahmens. Wir erwarten eine gepflegte Erscheinung und mindestens allgemeine Kenntnisse des Marktsektors sowie der Produktionsprozesse. Bei Interesse bitten wir um Zusendung des Lebenslaufs an nachstehende E-Mai-Adressen: md@paperplanet.it g.deliso@paperplanet.it Paper Planet S.r.l. has been manufacturing and distributing packaging products in the luxury segment for more than 20 years. Our main customers are businesses and brands in the accessories, shoes, cosmetics, jewellery, food and beverages sectors; we also supply promotional materials and serve advertising agencies. We are looking for a sales representative for either single or multiple representation for sales in Switzerland and for expanding our sales network in collaboration with our export manager. We offer a high level of commission in the top segment of the customary scale of the industry. We expect a well-groomed appearance and at least general knowledge of the market sector as well as production processes. Interested? Then please send your CV to the following email addresses: md@paperplanet.it g.deliso@paperplanet.it

La PaperPlanet S.r.l. fabrique et distribue depuis plus de 20 ans des produits d'emballage destinés au segment du luxe. Magasins, marques, secteurs des accessoires, de la chaussure, des produits cosmétiques, de la bijouterie, de l'alimentation et des boissons mais aussi des supports publicitaires et agences de publicité sont nos principaux clients.

Nous recherchons un agent commercial mono-mandataire ou pluri-mandataire pour vendre nos produits et développer notre réseau de distribution en collaboration avec notre directeur des exportations.

Nous proposons une commission élevée se situant au niveau des tarifs les plus forts pratiqués dans la branche.

Nous attendons de notre agent commercial une présentation soignée et au minimum une connaissance globale de ce secteur spécifique du marché ainsi que des processus de fabrication.

Si cette offre d'emploi vous intéresse, veuillez nous envoyer votre CV aux adresses suivantes:
md@paperplanet.it
g.deliso@paperplanet.it

Paper Planet S.r.l. è produttore e distributore da oltre un ventennio di prodotti di packaging destinati ai settori del lusso, negozi o marchi, accesori, calzature, cosmetica, gioielleria, food e baverage, advertisement/ Agenzie pubblicitarie, sono i ns clienti di riferimento.

Cerchiamo un agente monomandatario o plurimandatario per sviluppare le vendite nel territorio Svizzero ed in collaborazione con il ns export manager per sviluppare la ns rete vendita.

Possiamo offrire un trattamento provvigionale di sicuro interesse ed ad i massimi del settore.

Richiesta buona presenza e conoscenza del settore di mercato e dei processi di produzione, anche se in modo generico.

Gli interessati potranno inviare curriculum vitae ai seguenti indirizzi di posta elettronica:
md@paperplanet.it
g.deliso@paperplanet.it

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

2015005 E

Tot-Hom Barcelona

Tot-Hom was created by Haute Couture designer Marta Rota in the 60's.

When she was just fourteen, she decided to hold her future after years growing between mill ends and clothes that were made by her well known dressmaker mother, Margarita Jovani.

After decades of success by herself Marta had the chance to introduce her two daughters Alejandra & Andrea Osés Rota in the design department.

Every dress and collection is produced handmade by spanish tailors and dressmakers at Tot-hom atelier in Barcelona, using the finest fabrics, feathers and rhinestones.

We are looking for

COMMERCIAL AGENT WITH EXPERIENCE IN BRIDAL SECTOR

To develop brand in **Suisse & Italy**

Agent should have portfolio proved of potencial clients in luxury and high level Bridal boutiques

We will be in the next edition of Si Sposa Italia in May 2015

Interested please send C.V. to export@tot-hom.net

www.tot-hom.com

Tot-hom, S.A. · A 58074105 · C/ Balmes, 235 · 08006 Barcelona · +34 932 176 938 · www.tot-hom.com

201417	F	 Dear Agent, Our company was created in 1986 by a young man, Mr Baruh IBRAHIMOF studying philosophy and fascined by the fashion. His passion for the French fashion allowed him to dash into the creation. Our collections are presented in several fashion show in Paris, London, Milan, Hong Kong, Beijing, Tokyo... **AKHESA** is a vision of the female silhouette. A woman who is confortable in her time, her body and with her ideas. For this, we design stylish clothes, inducing elegance and energy. We choose natural and authentic materials, such as leather and skins. Thus, we offer you an exclusive collaboration. The group PISTACHE, is the official distributor. In order to reach new market, we are looking for sales representatives in Switzerland. We have our showroom in France, Nice and our own factories in Turkey, which deal with all our orders, or specific requests the whole year. We offer the possibility to customers to produce their own designs. <u>Desired Profile for representative</u> Connected with Export dept. and the person in charge of Export, you develop the activity by prospecting a clientele of leather specialists and/or fur, shops of feminine ready-to-wear clothing. This development will be strengthened by visiting the potential customers, with one collection at the your disposal and catalogs.

You benefit from a successful experience in the area of the ready-to-wear clothing. You also benefit from a network of contacts within the targeted clients.
Your personality should make the difference: your spirit of initiative, your independence as well as your sense of goal orientation are essential assets (trump cards) to succeed in this mission. Your perfect knowledge of Swiss culture and market is an essential asset.

Soon, we will prepare the new collection for season Autumn/Winter 2015-2016. And we will be glad to count you among us.

Hoping that our collections will attract your attention.

I remain at your disposal for any further information, don't hesitate to contact me.

I look forward to your reply.

Best regards

Miss Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

Liebe Agent

Unsere Firma wurde im Jahr 1986 von einem jungen Mann, Herr Baruh IBRAHIMOF, fasziniert von Philosophie und von Mode, gegründet. Seine Leidenschaft für die Französisch Mode erlaubte ihm in die Modewelt einzutreten.

Unsere Kollektionen werden in mehreren Modenschauen in Paris, London, Mailand, Hongkong, Peking, Tokio präsentiert ...

AKHESA ist eine Vision der weiblichen Silhouette. Eine Frau, die komfortabel in ihrer Zeit, ihrem Körper und mit ihren Ideen ist. Dafür entwickeln wir stilvolle Kleidung, induzieren Eleganz und Energie. Wir wählen natürliche und authentische Materialien, wie Leder und Felle.

Wir bieten Ihnen eine exklusive Zusammenarbeit. Die Gruppe PISTACHE, ist der offizielle Distributor.

Um neue Märkte zu erreichen, suchen wir Handelsvertreter für die Schweiz.
Wir haben unseren Showroom in Frankreich, Nizza und unsere eigenen Fabriken in der Türkei, die all unseren Bestellungen oder spezielle Anfragen das ganze Jahr bearbeiten. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, für Kunden ihre eigenen Designs zu produzieren.

Wunschprofil für Vertreter

Verbunden mit der Export-Abteilung und der Person, welche die für den Export notwendigen Aktivitäten ausführt. Vertreter mit einem Kundenprofil von Lederspezialisten und/oder Fell, Geschäfte weiblicher ready-to-wear Kleidung.

Diese Entwicklung wird durch den Besuch der potenziellen Kunden mit einer Musterkollektion und Katalogen welche Ihnen zur Verfügung gestellt werden unterstützt.

Sie profitieren von einer erfolgreichen Erfahrung im Bereich der ready-to-wear Kleidung. Zudem profitieren Sie von einem Netzwerk von Kontakten bei den Zielkunden.

Ihre Persönlichkeit sollte den Unterschied machen: Ihr Initiativgeist, Ihre Unabhängigkeit und Ihren Sinn für Zielorientierung sind wesentliche Werte(Trumpf), um in dieser Mission erfolgreich zu sein. Ihre perfekte Kenntnis der Schweizer Kultur und des Marktes ist eine wichtige Voraussetzung.

Bald werden wir die neue Kollektion für die Saison Herbst/Winter 2015-2016 vorbereiten. Und wir würden uns freuen, Sie als Unterstützung zu haben.

In der Hoffnung, dass unsere Kollektionen Ihre Aufmerksamkeit erlangen.

Wir stehen Ihnen zur Verfügung für weitere Informationen, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Wir freuen uns auf Ihre Antwort.

Kontaktieren Sie uns:
Frau Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

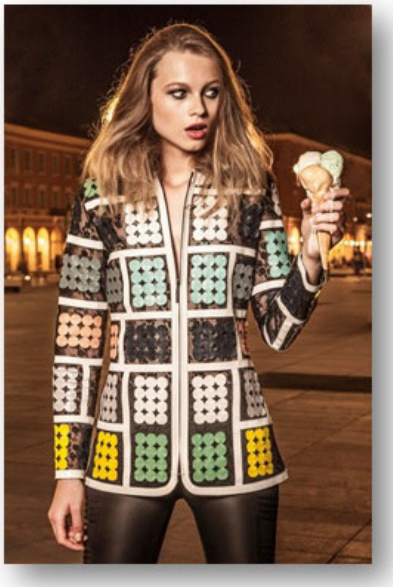
AKHESA
FRANCE

Chers agents,

Notre société fut créée en 1986 par un jeune homme, M.Baruh IBRAHIMOF passionné de philosophie et de mode. Sa passion pour la mode française l'a poussé, au fil du temps, dans le monde de la création.

Ses collections sont présentes dans différents salons dans des villes prestigieuses telles que Paris, Londres, Milan, Hong Kong, Pékin, Tokyo...

AKHESA cherche à faire transparaitre une vision philosophique de la silhouette féminine, celle où la femme et ses idées se confondent dans une époque moderne et sophistiquée, avec légèreté et grâce. C'est dans cet état d'esprit qu'**AKHESA** France conçoit ses créations. Nos vêtements fluides et stylés, induisant élégance et énergie. Le choix de nos matières naturelles et authentiques, cuirs et peaux, sont en corrélation parfaite avec la sensualité de la femme.



Nous vous offrons le privilège d'une collaboration exclusive via le groupe PISTACHE qui en est le distributeur officiel.

A la recherche d'expansion, nous sollicitons un agent commercial ou un distributeur en Suisse.

Nous avons notre showroom en France, à Nice et nos propres usines en Turquie qui gèrent toutes nos commandes, et demandes particulières, tout au long de l'année. Et nous offrons la possibilité, au client, de produire ses propres créations.

Profil recherché :

Rattaché au service export et en lien avec le responsable export, vous développez l'activité en prospectant efficacement une clientèle de spécialistes de cuir et/ou fourrure, des boutiques de prêt-à-porter féminin. Ce développement sera renforcé par la visite auprès des potentiels clients, avec une collection à disposition et les catalogues de notre marque.
Vous bénéficiez d'une expérience réussie dans le secteur du prêt-à-porter. Vous bénéficiez aussi d'un réseau de contacts au sein de la clientèle visée.
Votre personnalité fera la différence : votre esprit d'initiative, votre indépendance ainsi que votre sens du résultat sont des atouts essentiels pour réussir dans cette mission. Votre parfaite connaissance de la culture et du marché Suisse est un atout indispensable.
Bientôt, nous préparerons notre nouvelle collection Automne/Hiver 2015-2016. Nous aimerions vous comptez parmi nous.

Je reste à votre disposition pour de plus amples informations, n'hésitez à me contacter.

Cordialement

Mlle Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS / BELEUCHTUNG / DEKORATION

2015002	I	Ein italienisches Unternehmen, das für die Qualität und Technologie seiner Produkte bekannt ist, sucht in der Schweiz (bis jetzt nur im Tessin vorort vertreten) eine Person, die mit der Vertriebsentwicklung betraut werden kann. Wenn Sie ein Vertreter für Glas-/Fenster- oder Metallbau sind und Ihre Produktlinie erweitern möchten, haben wir für Sie ein interessantes Stellenangebot. Sie schätzen zertifizierte Produkte zu einem wettbewerbsfähigem Preis und sind in der Lage, einen neuen Markt zu eröffnen und auszubauen (insbesondere die deutschsprachige Schweiz). Bewerber beiderlei Geschlechts senden bitte ihren Lebenslauf an search@isoformazione.it. mit der Autorisierung, Ihre persönlichen Daten für den Zweck der Stellenvergabe verabeiten zu dürfen (Hinweis ISO/C506).

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

2015003	CH	alloPlus® ... german expertise Wir sind ein schnell wachsendes, innovatives und dynamisches Unternehmen mit Sitz in Küsnacht ZH und Saarbrücken, 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 • 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: m.wipperling@alloplus.eu. Ansprechpartner Herr Wipperling 044 400 93 64.

Nous sommes une entreprise à la croissance rapide, innovante et dynamique, dont le siège est situé à Küsnacht ZH et Sarrebruck en Allemagne. 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
- 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 : m.wipperling@alloplus.eu. Personne à contacter Mr. Wipperling 044 400 93 64.

DIVERSES

201509	L	**<u>Fonction</u>** **Développer sur le SUISSE une clientèle – Industriels Exportateurs / Importateurs ayant des besoins dans le domaine du Transport / Logistique International . Transports Routiers / Maritimes / Aériens, Logistique (entreposage / gestion de stock).** **<u>Profil requis</u>** **Professionnel avec expérience du transport international, rigoureux, très bon relationnel, ouvert sur le monde, esprit de partenariat, challenger, nos activités et spécificités lui permettront de réaliser une rémunération exponentielle dans une entreprise à taille humaine.** **<u>Divers</u>** **Opérateur de transports Routiers / Maritimes / Aériens, nous réalisons des transports routiers sur les pays de l'UE, Est (ex URSS), Balkans, Asie Centrale, Moyen Orient (Turquie / Iran). Produits industriels, frigorifiques, dangereux, masses indivisibles hors gabarit. Spécificité : transports urgents (véhicules 20m3) sur l'ensemble des pays précités.**