V K A – Bulletin

Ausgabe 5/11

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

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
201130	NL	**Wir sind auf der Suche nach einem Handelsvertreter (m/w) für die Schweiz.** Es handelt sich um eine Teilzeit-Beschäftigung bei der Sie unseren bereits bestehenden Kundenstamm von unserem bald in Pension gehenden Vertreter übernehmen werden. Ein wenig technische Affinität in dieser Funktion ist ein Plus.

		Die Vergütung setzt sich zu einem Teil aus einer fixen Entlohnung und zum anderen Teil aus einer umsatzabhängigen Beteiligung zusammen. Der Umsatz ist historisch stabil. Der laufende Umsatz wird übernommen (hierbei geht es um etwa 500.000€/Jahr). Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Herrn Philip Bruls am Standort Middelburg (NL) unter der Rufnummer +31 (0)118 689 900 oder senden Sie eine E-Mail an philip.bruls@metaloterm.com

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

201128	F	**LE BLANC** SOCIETE FRANCAISE FABRIQUANT DEPUIS 16 ANS DES PRODUITS PARFUMES PROVENCAUX (SAVONS, SACHETS, DIFFUSEURS DE PARFUM, EAU DE PARFUM, etc...) RECHERCHE **AGENTS POUR LA SUISSE, TOUTES REGIONS** **LANGUE FRANCAISE OU ANGLAISE DEMANDEE** **Visitant les boutiques de cadeau décoration, grands magasins, drugstores, jardineries, pharmacies, herboristeries** Notre catalogue est consultable sur notre site internet www.leblanc-france.com Contact : M.Hugues LEBLANC - leblanc@leblanc-france.com Tél.+33.2.32.52.85.98 - Fax. +33.2.32.52.56.69 Adresse : 7 rue des Prias - 27920 Saint Pierre de Bailleul - France

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

201131 F

Les Chamanes

Société française, établie depuis 1982, créatrice en Bijouterie fantaisie sur le segment moyen/haut de gamme, présente dans plus de 500 points de vente français dont le réseau Galeries Lafayette et dans près de 700 points de ventes à l'étranger, recherche dans le cadre du développement de ses marques aux forts concepts :

www.franckherval.com

www.nature.fr

Une agence / agent commercial(e) pour la SUISSE

Une agence commerciale pour l'ALLEMAGNE

Introduit(e) auprès des réseaux de distribution des secteurs : bijouterie fantaisie, accessoires de mode, articles cadeaux-petite décoration.

Langues de communication avec notre entreprise : français ou anglais

Merci d'adresser votre candidature à : info@leschamanes.com

Our company, established in France since 1982, creating and distributing fashion jewelry on a designer's jewelry market, with its 500 french points of sales including the Galerie Lafayette net of shops and its 700 points of sales abroad, is willing to develop our two brands on the Swiss and German markets.

www.franckherval.com

www.nature.fr

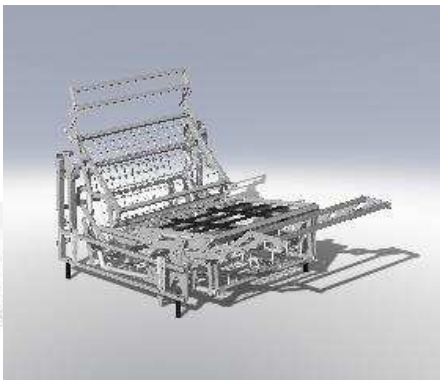
		We are looking for : A commercial agency/agent for Switzerland A commercial agency for Germany He (she) would be a professional agent well introduced in the following nets : fashion jewelry, fashion accessories, gift and small decoration items Communication with our company should be held in French or English. Thank you for sending your application to : info@leschamanes.com Les Chamanes - 279 Avenue d'Allemagne - 82000 MONTAUBAN - France - Tel :+33 (0) 5 63264986

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

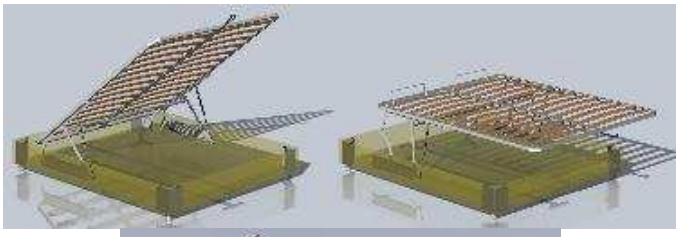
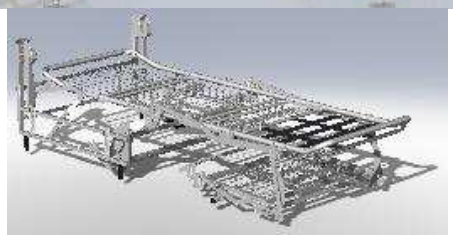
MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

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

201129	CH	Seit über 40 Jahren sind wir führend im Bereich Lebensmittel- und Agrarverpackungen. Für die Kundenbetreuung ganze Schweiz suchen wir einen erfahrenen **Aussendienst-Mitarbeiter, auch als Agentur möglich** Verhandlungsgeschick sowie Interesse an nicht alltäglichen Produkten sind wichtige Voraussetzungen für diese aussergewöhnliche Stelle. Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Mail an rene.zoller@propac.ch PROPAC AG 8172 Niederglatt
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

NATURAPURA®

THE PURELY ECOLOGICAL BRAND

Die Firma NATURAPURA in Portugal stellt erfolgreich hochwertige Babybekleidung - hauptsächlich für Babys von 0 - 2 Jahren aus Baumwolle aus kontrolliert biologischem Anbau her.

Unsere Produkte sind nach dem europäischen Umweltzeichen "Euroblume" zertifiziert.

201132 P

Die Vorteile unserer Produkte für die Babyhaut seien bei Histola Finland und ITV Denkendorf für Hauttoleranz getestet, und geprüft, was die beste Garantie der Qualität unserer Produkte ist.

Wie unsere Name bedeutet, unsere Produkte sind ganz pur, aus 100% bio Baumwolle hergestellt, ohne Einsatz von Chemikalien und kein Artikel wird nachträglich eingefärbt. Reine Baumwolle ist das beste für alle Hauttypen und ist vor allen für Babys empfindliche Haut empfohlen. Gut für die Umwelt, gut für die Babys Haut, und noch ganz stilvoll NaturaPura ist eine Win-Win Situation!!!

Mit NaturaPura kann man ein kompletter Lebensstil entdecken, mit Stramplers, Kleider, Jacken, Mütze, Handsschuhe, Schläfsäcke, Decken, und noch Spielsachen.

Diese hochwertige Produkte werden in den Farben ecru, braun und grün produziert, ganz natürlich, so, wie die Bamwolle wächst.

Unsere Produkte sind nach dem Europaischen Umweltszeichen „Euroblume" zertiziert, für Ihre Seelenruhe.

Wir suchen Handelsvertreters für Babybekleidung in der Schweiz (m/w), die bereits die Baby-Kinderkleidung-Segment arbeiten, mit einem gut etablierten Client-Datenbank.

Zielgruppe für unsere Produkte sind Mittel- Hoch Segmente Modehäuser - Boutiquen - Wäschefachgeschäfte - Kinderfachgeschäfte -Fachhandel - Verbände / Konzerne.

Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: distribuicao@naturapura.pt

Naturapura est une société portugaise qui fabrique des vêtements de qualité pour bébés de 0 à 24 mois en 100% coton biologique.

Nos produits sont certifiés par l'éco label européen et les avantages pour la peau des bébés ont été testés et confirmés par Histola Finlande et ITV Denkendorf. Ces garanties sont les plus fiables de la qualité de nos produits.

Nos produits sont complètement pure, faite à partir de coton 100% biologique et fabriqués sans utiliser de produits chimiques ni de colorants. Le Coton pure est le meilleure pour tous les types de peau et est particulièrement recommandé pour la peau délicate des bébés. Il est aussi connu pour soulager l'inconfort des enfants ayant des problèmes de peau.

Bon pour l'environnement, bon pour votre peau et toujours élégant - C'est une situation gagnant-gagnant pour l'environnement et pour vous.

Avec Naturapura vous trouverez tout un mode de vie organique. Nous avons une large gamme d'articles composée de grenouillères (dors bien), de bodys, de gilets, de bavoirs, de gigoteuses (sacs de couchage), de couvertures pour le quotidien, mais aussi de robes, de bonnets, de gants, de chaussons, de collants, ainsi que des doudous et des jouets.

Tous ces articles sont fabriqués dans une belle palette de couleurs naturelles organiques non teints. Ils se déclinent en beige, ivoire, vert et brun. Ces couleurs naturelles simple sont une particularité de notre marque de NaturaPura.

Nous recherchons actuellement des représentants de ventes en Suisse (m / f). Vous travaillez déjà dans le secteur du vêtement pour bébé et enfant et vous avez une base de données client bien établi. Notre clientèle cible est: magasins de mode pour enfant et bébé, magasins spécialiste du bébé, magasins de produits bio et aussi associations.

Si notre offre vous intéresse, vous pouvez soumettre votre candidature par e-mail à: distribuicao@naturapura.pt

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS

201127	D	Wir gehören zu den führenden italienischen Leuchtenherstellern und suchen für die deutschsprachige Schweiz **freie Handelsvertreter / Agenten m/w** mit guten Kontakten zu Planern / Architekten / Behörden und Leuchtenhäusern. Wir können uns auch geeignete Unternehmen als Distributor vorstellen. Zu unserem Fertigungsprogramm gehört neben dekorativen/ technisch dekorativen Leuchten auch ein umfangreiches LeD Programm welches wir in der Nähe von Venedig produzieren. Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben so bitte wir um Kontaktaufnahme mit unserer deutschen Niederlassung **Linea Light** NL Deutschland Zehntweg 252 D - 45475 Mülheim a.d. Ruhr Tel. 0049 208 70001 Fax 0049 208 759995 Mail: w.rabe@rabe-lichttechnik.de Unser Herr Rabe steht Ihnen zu weiteren Informationen gerne zur Verfügung
201133	D	Für einen namhaften italienischen Hersteller von Pelletöfen, Kaminöfen und weiteren Feuerstätten suchen wir einen Handelsvertreter für die Schweiz. Nähere Informationen erhalten Sie von Werner Dittrich Tel 0049(0)211-36114100 Email: wdittrich@nso-consulting.com www.nso-consulting.com

Pour une société notable Italienne, frabicante de systems de chauffage, chaudiéres à granulé et chaudières, nous sommes à la recherche d'un commercial, responsable pour la Suisse.

Mr. Werner Dittrich est à votre disposition pour plus amples informations.
Tel 0049(0)211-36114100
Email: wdittrich@nso-consulting.com
www.nso-consulting.com

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, 08. November 2011

Geschäftslage im Grosshandel verschlechtert sich weiter

Die Oktober-Resultate der Konjunkturumfrage der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH in Zusammenarbeit mit Handel Schweiz zeigen, dass die Zahl der Grosshandelsunternehmen, welche die Geschäftslage als gut bezeichnen, weiter zurück gegangen ist. Der Indikator Geschäftsgang ist daher auf den Nullwert gesunken.

Die Nachfrage ist leicht zurückgegangen – gut 20% der Firmen meldete zwar noch eine Zunahme, doch fast 30% notierten einen Rückgang der Nachfrage. Dies schlug sich deutlich im mengenmässigen Warenverkauf nieder, welcher nun erstmals seit Anfang 2010 nicht mehr gestiegen ist. Dabei haben die Lieferfristen kaum mehr zugenommen und die Ertragslage hat sich verschlechtert. Der Lagerbestand hat sich im 3. Quartal 2011 gegenüber dem Vorjahresquartal kaum verändert, doch gilt er aufgrund der eingetrübten Absatzaussichten vermehrt als zu gross. Die Zahl der Beschäftigten konnte in den letzten 3 Monaten nochmals erhöht werden, doch wird der Personalbestand nun mehrheitlich als ausreichend beurteilt. Die technische Ausstattung gilt als zufriedenstellend. Die in den letzten Quartalen verbesserte Wettbewerbsposition hat sich stabilisiert. Die Zahl der Firmen, welche keine Hemmnisse nannten, liegt unter 30%. Der wichtigste Bremsfaktor war die ungenügende Nachfrage und – in abgeschwächter Form – die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Der Grosshändler befürchtet per Saldo, dass die Nachfrage in den kommenden 3 Monaten rückläufig sein wird. Immerhin rechnet noch gut die Hälfte der Firmen mit einer unveränderten Nachfrage. Hingegen dürfte sich aufgrund der konjunkturellen Abkühlung die Lieferfristen etwas verkürzen. Die Einkaufspreise sind erstmals seit dem Jahr 2009 ins Rutschen geraten. Bei den Verkaufspreisen hat sich die Abwärtstendenz der Juli-Umfrage weiter verstärkt.

Die Aussichten für die nächsten 6 Monate haben sich weiter eingetrübt. Nur noch gut jeder Zehnte erwartet eine Verbesserung, jedoch jeder Vierte eine Verschlechterung. Die Personalaufstockung dürfte damit zu Ende gehen.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

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

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

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

CDH
Kompetenz für Vertrieb

CDH Centralvereinigung · 10873 Berlin

- Handelsvertretungen
- Industrievertretungen
- Handelsagenturen
- Handelsmakler
- Vertragshändler
- Vertriebsingenieurbüros
- Merchandiser
- Artverwandte Vertriebsformen

November 2011

Aktion für Handelsvertreter mit Vertretungsvermittlung - kostenlos auf die imm cologne 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben die Möglichkeit, die **imm cologne - Die internationale Einrichtungsmesse** vom 16. bis 22. Januar 2012 in Köln zu besuchen ohne Eintritt zu zahlen. Zudem können Sie - ebenfalls kostenlos - Vertretungsgesuche abgeben und die Business-Lounge im Offenbachsaal, zwischen den Hallen 10 und 11 nutzen.

Rechts neben der Treppe zum Offenbachsaal finden Sie einen Informationsstand der CDH. Die CDH ist der Spitzenverband für den Wirtschaftsbereich der Handelsvermittlung in Deutschland mit etwa 10.000 Mitgliedsunternehmen. Dort sind Vertriebsangebote von Ausstellern und Besuchern der imm cologne 2012 kostenlos erhältlich.

Sie haben auch wiederum die Möglichkeit, kostenlos Vertriebsgesuche abzugeben, die auf dem CDH-Messestand interessierten Firmen ausgehändigt werden. Dazu ist nur das beiliegende Formblatt auszufüllen und so schnell wie möglich, spätestens jedoch bis zum 6. Januar 2012 an die CDH in Berlin zu übersenden.

Außerdem können Sie bei der CDH einen Code anfordern, mit dem Sie im Online-Shop der imm cologne - und nur dort - eine kostenlose Dauerkarte für den gesamten Messezeitraum beziehen können! Hinweise wie das geht, werden zusammen mit dem Code übermittelt. Den Code erhalten Sie von der CDH, 10873 Berlin (Großkunden-PLZ, kein Postfach, keine Straße), Telefon: 030/ 72625-600, Telefax: 030/ 72625-699, E-Mail: centralvereinigung@cdh.de.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, sich mit Kunden oder dem Anbieter einer Vertretung in der ruhigen, diskreten Atmosphäre der Business-Lounge zu treffen, etwas zu trinken, eine Kleinigkeit zu essen und Ihre Gespräche zu führen.

Wir freuen uns, Sie in Köln auf der imm cologne 2012 zu begrüßen und auf Ihr Vertretungsgesuch.

Mit freundlichen Grüßen

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Die Geschäftsführung

Dipl.-Kfm. Jens Wolff

Anlage

Postanschrift: 10873 Berlin
Verbändehaus: Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Telefon: (030) 7 26 25 600
Telefax: (030) 7 26 25 699
Internet: www.cdh.de
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Präsident:
Heinrich Schmidt
Hauptgeschäftsführung:
Eckhard Döpfer
Hermann Hubert Pfeil
VR 20469 B - Amtsgericht Berlin-Charlottenburg

Bankverbindung:
Berliner Sparkasse
BLZ: 100 500 00
Konto Nr. 13344900

VERTRIEBSGESUCH

CDH
Kompetenz für Vertrieb

Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefax +49 30 72625-699
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Rückgabetermin: **6. Januar 2011**

Bitte veröffentlichen Sie das folgende Vertriebsgesuch kostenlos anlässlich der **imm cologne 2012**, in Köln auf Ihrem Messestand.

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail, Internet _____

Auf der Messe erreichbar unter _____

Halle, Stand/ Standnr. _____

Vertriebsgebiete _____

_____

Abnehmerkreis _____

_____

Gesuchte Produkte _____

_____

_____ _____

Ort, Datum Stempel, Unterschrift

CCIS
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA SVIZZERA
Fondata nel 1909

MAT TRANSPORT

EINLADUNG ZUM BREAKFAST MEETING

Ein– und Ausfuhren aus/nach Italien

Abfertigung, Verzollung, rechtliche Aspekte, mehrwertsteuerliche Aspekte und Besonderheiten

Italien ist der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz. Da Italien Mitglied der Europäischen Union und somit auch Teil der Zollunion ist, bestehen im grenzüberschreitenden Warenverkehr zwischen der Schweiz und Italien Besonderheiten in zollabfertigungstechnischer, rechtlicher und steuerrechtlicher Hinsicht, welche es zu beachten gilt.

Donnerstag, 8. Dezember 2011, 07.30 – 09.30 Uhr
Restaurant Au-Premier, Bahnhofplatz 15, 8001 Zürich
Saal „Norma“ im 1. Stock
Tel. 044 217 15 15 – Fax 044 217 15 00

AuPremier

Ein– und Ausfuhren aus/nach Italien
Abfertigung, Verzollung, rechtliche Aspekte,
mehrwertsteuerliche Aspekte und Besonderheiten

Unterlagen

Die Unterlagen zum Seminar werden den Teilnehmern vor Ort abgegeben.

Sprache

Deutsch

Tagungsgebühr

– für Miglieder der Italienischen Handelskammer für die Schweiz und für Kunden der MAT TRANSPORT AG CHF 90.–

– für Nichtmitglieder CHF 130.–

Anmeldung

Mit beiliegender Anmeldekarte bis 2. Dezember 2011 an:
Italienische Handelskammer für die Schweiz, Seestrasse 123, 8027 Zürich
Fax: 044 201 53 57, E-Mail: info@ccis.ch

Die Tagungsgebühr ist bei der Anmeldung auf das Postcheckkonto Nr. 80-5941-0 einzuzahlen
(Rechnungen werden nur auf ausdrücklichen Wunsch ausgestellt)

Abmeldung

Vor dem 2. Dezember 2011: Rückerstattung
Nach dem 2. Dezember 2011: Keine Rückerstattung

Programm

7:30 Uhr Begrüssung
Dr. Andrea Lotti, Generalsekretär der Italienischen Handelskammer für die Schweiz

Einführung/Moderation
Bruno Indelicato, Marketing & Projekte, Italienische Handelskammer für die Schweiz

7:45 Uhr Besonderheiten des Frachtvertrags bzw. Transportvertrags nach Schweizer und nach italienischem Recht, Wahl des adäquaten Rechts
Massimo Calderan, Rechtsanwalt

EU-Verzollungen versus Grenz-Abfertigungen/Konsequenzen/Vor-& Nachteile der beiden Lösungen
Philipp Gallo, Leiter Road MAT TRANSPORT AG

Italienische Besonderheiten mit „magazzini doganali, depositi IVA“ und der Problematik der temporären Ein- und Ausfuhren
Philipp Gallo, Leiter Road MAT TRANSPORT AG

INCOTERMS
Fiona Deucher, Rechtsanwältin

Haftung und Versicherungen
Fiona Deucher, Rechtsanwältin

Mehrwertsteuerliche Aspekte bei Ein- und Ausfuhren aus/nach Italien
Markus Fuchs, Mehrwertsteuer-Experte FH

09:15 – 09.45 Uhr Diskussionsrunde

Referenten

Massimo Calderan Rechtsanwalt, ALTENBURGER LTD legal + tax, Küsnacht-Zürich und Genf

Philipp Gallo Leiter Road MAT TRANSPORT AG

Fiona Deucher Rechtsanwältin, ALTENBURGER LTD legal + tax, Küsnacht-Zürich und Genf

Markus Fuchs Mehrwertsteuer-Experte FH, SwissVat AG, Zürich

CCIS
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA SVIZZERA
Fondata nel 1909

MAT TRANSPORT

ANMELDUNG

BREAKFAST MEETING: *Ein– und Ausfuhren aus/nach Italien*

Abfertigung, Verzollung, rechtliche Aspekte, mehrwertsteuerliche Aspekte und Besonderheiten

Teilnehmer: _____

_____

Begleitperson: _____

_____

Adresse: _____

_____

Tel./Fax/E-Mail: _____

_____

_____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Die Tagungsgebühr ist bei der Anmeldung auf das Postcheckkonto 80-5941-0 der Italienischen Handelskammer für die Schweiz, Zürich, zu überweisen.

Anmeldeschluss: 2. Dezember 2011

Bitte Anmeldetalon ausfüllen und per Fax (044 201 53 57) oder E-Mail (info@ccis.ch) senden.