# V K A – Bulletin

## Ausgabe 6/13

**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

**Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr. Viel Erfolg, Gesundheit und Glück. Wir freuen uns Sie auch im neuen Jahr zu unseren geschätzten Mitgliedern/Mitgliederinnen zählen zu können.**

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

## METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **<u>HANDELSAGENTEN GESUCHT</u>**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**<u>sucht Handelsvertreter für die Schweiz</u>**<br><br>**<u>Bezahlung</u>: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**<u>www.embaprint.at</u>**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: <u>info@embaprint.at</u>** |

## MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **<u>HANDELSAGENTEN GESUCHT</u>**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**<u>sucht Handelsvertreter für die Schweiz</u>**<br><br>**<u>Bezahlung</u>: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**<u>www.embaprint.at</u>**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: <u>info@embaprint.at</u>** |

## DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

| | | |
|---|---|---|
| 2013 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

# MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **<u>HANDELSAGENTEN GESUCHT</u>**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**<u>sucht Handelsvertreter für die Schweiz</u>**<br><br>**<u>Bezahlung</u>: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**<u>www.embaprint.at</u>**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: <u>info@embaprint.at</u>** |
| 201310 | E | **Fabricant meubles de salles de bains haut de gamme, introduit sur le marché Français et au Luxembourg recherche agents commerciaux pour la Suisse le Liechtenstein et L'Autriche.**<br><br>**Expérience souhaitée dans les secteurs de la décoration intérieure : commerces de salles de bains, architectes, décorateurs cuisines et architectes, et nous voulons que cette personne soit du secteur de la cuisine car dans peu de temps nous allons travailler comme fournisseur d'un groupe Allemand de cuisines sur son marché en Autriche.**<br><br>**Important : Agents introduits sur le marché haut de gamme uniquement, Autres s'abstenir.**<br><br>**L'entreprise propose : communications dans les revues du secteur, aide à l'organisation des foires professionnelles du secteur, développement permanent des tendances du marché, communication vers les clients.**<br><br>**Candidature à envoyer à : Melle Poisard : contact@codisbath.com**<br><br>Bathroom furniture manufacturer of high-range bathroom, introduced to the French and Luxembourg market searches sales agents for Switzerland, Liechtenstein and Austria.<br><br>Desired experience in the fields of interior design: bathrooms shops, architects, kitchen and decorators. We would like that the person is from the field kitchen because soon we will work as a supplier of a German kitchens group on the market in Austria.<br><br>Important: Agents introduced into the high-end market only, other refrain.<br><br>The company offers: communications sector reviews, assistance in organizing trade fairs in the sector, continued development of market trends, communication to customers.<br><br>Application to be sent to: Ms. Poisard: contact@codisbath.com |

# TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **<u>HANDELSAGENTEN GESUCHT</u>**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**<u>sucht Handelsvertreter für die Schweiz</u>**<br><br>**<u>Bezahlung</u>: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**<u>www.embaprint.at</u>**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: <u>info@embaprint.at</u>** |
| 201313 | CH | Seit über 40 Jahren ist die PROPAC AG spezialisiert auf Verpackungen für Agrarprodukte. Unser langjähriger Mitarbeiter in der Westschweiz tritt in den verdienten Ruhestand. Sind Sie sein Nachfolger ?<br><br>Wenn Sie bereits erfolgreich im Aussendienst tätig sind und Freude an einer neuen Herausforderung auf Agenturbasis haben, dann senden Sie uns Ihre Bewerbung (bitte keine Telefonate). Wir freuen uns darauf.<br><br>per Post<br><br>PROPAC AG<br>Postfach<br>8172 Niederglatt<br><br>oder per Mail<br><br>rene.zoller@propac.ch |

## HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **<u>HANDELSAGENTEN GESUCHT</u>**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**<u>sucht Handelsvertreter für die Schweiz</u>**<br><br>**<u>Bezahlung</u>: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**<u>www.embaprint.at</u>**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: <u>info@embaprint.at</u>** |

## TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

| | | |
|---|---|---|
| 201316 | E | **COMPANY PRESENTATION**<br><br>Indisputable footwear brand seeks sales representatives for first and second lines within the framework of its expansion in Switzerland.<br><br>Unique footwear design, unrivalled technology, a significant history and capsule collections created by great designers.<br><br>**DESCRIPTION OF THE SALES MISSION**<br><br>For the first line, we seek Sales Representatives specialising in the top-range retail fashion, textile and accessory sector with a complementary portfolio of brands.<br><br>For the second line, we seek Sales Representatives specialising in the footwear sector.<br><br>- Please indicate the firms you already represent.<br><br>**PROFILE OF THE REPRESENTATIVE SOUGHT**<br><br>Fully immersed within top-range and footwear retailers, with complementary brands.<br><br>Interested in long-term collaboration.<br><br>We offer specific training for each collection and provide catalogue and samples. |

| | | |
|---|---|---|
| | | **Brasilien TCC SHOES S.L.U.**<br>CIF B76012483 VAT ESB76012483<br>CALLE VICTOR HUGO, Nº 10, PLANTA BAJA<br>35006 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA<br>GRAN CANARIA - SPAIN<br><br>**PRESENTATION DE L´ENTREPRISE**<br><br>Marque incontournable de chaussures recrute des agents commerciaux, pour sa première et deuxième ligne, dans le cadre de son développement en Suisse.<br><br>Un concept de chaussures unique à la technologie inimitable avec une histoire forte et des collections capsules dessinées par de grands créateurs.<br><br>**DESCRIPTION DE LA MISSION COMMERCIALE**<br><br>Pour la première ligne, nous recherchons des Agents Commerciaux spécialisés dans le secteur détaillants haut gamme mode, textile, accessoires, possédant des cartes complémentaires.<br><br>Pour la deuxième ligne, nous recherchons des Agents Commerciaux spécialisés dans le secteur chausseur.<br><br>- Merci de nous préciser les maisons déjà représentées.<br><br>**PROFIL D´AGENT RECHERCHÉ**<br><br>Bien introduit chez les détaillants haut gamme et chaussures , avec des marques complémentaires .<br><br>Intéressé par une collaboration de long terme.<br><br>Nous vous offrons une formation sur chaque collection et vous mettons à disposition un catalogue ainsi que des échantillons. |
| 201312 | A | EMBA PRINT<br><br>**HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## AUTOMOBIL

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## WERBEMITTEL/INTERNET

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## BAU / HAUS

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

## MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE

| | | |
|---|---|---|
| 201312 | A | **HANDELSAGENTEN GESUCHT**<br><br>**Internationaler Hersteller von**<br><br>**TINTENPATRONEN & LASERDRUCKERKARTUSCHEN**<br><br>**sucht Handelsvertreter für die Schweiz**<br><br>**Bezahlung: Bis zu 10 % Umsatzbeteiligung**<br><br>**Jede Firma braucht diese Produkte.**<br><br>**Sie schreiben bei jedem Kunden einen Auftrag.**<br>**www.embaprint.at**<br><br>**Bewerbungen mit Telefonnummer an: info@embaprint.at** |

# Checkliste Verkaufsplanung/Verkaufskonzept

## 1. Situations-Analyse

### 1.1. Firmeninformationen

- Unternehmensstrategie
- Marktstellung
- Produkte- und Dienstleistungssortiment
- Preise und Konditionen
- Marketing-Konzept
- Bisheriges Verkaufs-Konzept und Massnahmen
- Verkaufsorganisation
- Distribution

### 1.2. Marktinformationen

- Konkurrenzsituation
- Zwischenhandelssituation
- Marktgrössen
- Trends
- Umweltfaktoren: wirtschaftliche, technische, politisch- rechtliche, soziale, ökologische

### 1.3. Konsumenteninformationen

- Merkmale der bestehenden und potentiellen Kunden: Sozio-demographische und psychologische Merkmale
- Kaufverhalten: warum, wann, wie oft, wieviel pro Kauf, wo wird gekauft
- Hemmfaktoren: warum kaufen potentielle Kunden nicht bzw. nicht unsere Produkte?
- Opinion Leaders (Meinungsführer)

## 2. Verkaufsziele

### 2.1. Quantitative Verkaufsziele

- Umsatz/Absatz, Deckungsbeiträge
- Verkaufsziele nach Produktegruppen
- Aufbau von Verkaufspunkten (Distributionsziele)
- Neukundengewinnung
- Kundenbesuche
- Umsatz oder DB pro Kundenbesuch
- etc.

### 2.2. Qualitative Ziele

- Kundenzufriedenheit
  - Generelle Einhaltung des Verkaufsversprechens, interner Telefonservice, Beantwortung von Fragen, Zuständigkeiten, Korrespondenz, Offertwesen, Beratung des Verkaufsinnendienstes, Beratung des Verkaufsaussendienstes, Lieferservice, Installation und Service, Reklamationshäufigkeit, Reklamations-Behandlung, Garantieleistungen, etc.
- Kundenbindung
- Imageförderung des eigenen Unternehmens
- etc.

# 3. Verkaufsstrategie

## Achtung:

Die Verkaufsstrategie hängt massgeblich von den Marketing-Entscheidungen im Bereich Distribution ab: Distributions-Art (direkt/indirekt), Distributions-Methode/Form (Anzahl Stufen, Distributions-Organe), Distributions-Differenzierung (einzelne Zwischenhandelskanäle)

## 3.1 Verkaufsformen

1. Feldverkauf persönlich: Kundenbesuch, Telefonverkauf, Fahrverkauf
2. Feldverkauf unpersönlich: Postverkauf/Versandhandel (Kataloge etc.), Internet etc.
3. Platzverkauf persönlich: Ladenverkauf, Sonderverkauf
4. Platzverkauf unpersönlich: Selbstbedienung, Automatenverkauf

## 3.2 Verkaufssubvariablen

- Kundenpotential: Anzahl aller möglichen (potentiellen) Kunden
- Feldgrösse: Total oder Anzahl der zu bearbeitenden (potentiellen) Kunden
- Kundenselektion: A-Kunden, B-Kunden, C-Kunden, evt. D-Kunden (Interessenten)
  - Quantitative Selektionskriterien: Umsatz, Umsatzpotential, DB, Verkaufsfläche, Anzahl MitarbeiterInnen (auch qualitativ), Anzahl Wiederverkäufer, Kundenstamm
  - Qualitative Selektionskriterien: Ausbildung VerkaufsmitarbeiterInnen, Qualität der Ladeneinrichtung, Standort, Maschinenpark, Solvenz, Standort, Bekanntheit und Image des Unternehmens, Preisniveau, Sortimentsausrichtung, Sortimentsschwerpunkte, Konkurrenzsituation innerhalb des Sortiments, Kommunikationsmassnahmen
- Kontaktquantität: Welche Kundengruppen sollen wie oft besucht oder kontaktiert werden?
- Kontaktqualität: Inhalt und Umfang eines einzelnen Verkaufskontaktes wie z.B. Produktepräsentation, Dauer des Verkaufskontaktes
- Kontaktperiodizität: Zeitliche Abstände der Kontakte, z.B. A-Kunden 6x pro Jahr, B-Kunden 2x pro Jahr, C-Kunden 1x pro Jahr, D-Kunden/Interessenten 2x pro Jahr durch Telefon-Marketing
- Vertreterleistung: Anzahl effektive Arbeitstage pro Jahr, Anzahl Besuche pro Tag

## 3.3 Kunden-/Produkteselektion

- Gewichtung der einzelnen Produktegruppen oder Artikel innerhalb der Verkaufsaktivitäten
- Zuordnung von einzelnen Produktegruppen oder Artikeln nach Kundengruppen

# 4. Primäre Verkaufsplanung

## 4.1 Detaillierte Verkaufsziele

- Nach Produktegruppen
- Nach Vertreter/AussendienstmitarbeiternInnen
- Nach Regionen
- Nach Kundengruppen
- Nach Zeiträumen

## 4.2 Einsatzplanung

Welche Verkaufskontakte, zu welchem Zeitpunkt, an welchem Ort, zwischen welchen Kontaktpersonen

- Streupläne: Operationsgebiete, Verkaufsbezirke, Verkaufsregionen
  - Nach Kunden- oder Verkaufspotential, geographischen Aspekten, WEMF-Gebieten
  - Nach anfallender Arbeitslast
- Zeitpläne: Zeitliche Verteilung der Verkaufseinsätze/Verkaufskontakte
  - Tourenpläne: Kuchen- und Blattprinzip
  - Verkaufsstufenpläne: Beispiel: Beschaffung von Kundenadressen, Beschaffung von Verkaufshilfen, Werbeaussand, telefonischer Nachfass, Terminvereinbarung mit Interessenten, Vorbereitung der Verkaufsgespräche, Kundenbesuch, Offertstellung, Nachfass, Abschluss (oder zweiter Kundenbesuch)

# 5. Sekundäre Verkaufsplanung

## 5.1 Organisationsplanung

- Aufbau-Organisation: Organigramm der Verkaufsorganisation
- Ablauf-Organisation: z.B. Funktionendiagramm mit Tätigkeiten und Zuständigkeiten, Darstellung der innerbetrieblichen Abläufe im Verkauf, Informationsfluss etc.

## 5.2 Personalplanung

- Stellenbeschreibungen, Anforderungsprofile
- Personal-Selektion
- Personal-Schulung
- Motivations-Systeme
- Entlöhnungs-Systeme

## 5.3 Verkaufshilfen

- Präsentationshilfen: Zeigebücher, Prospekte, Modelle, Muster etc.
- Informationshilfen: Handy, CAS-System (Computer Aided Selling-System) etc.
- Transporthilfen: Auto, Lieferwagen

# 6. Verkaufsbudget

- Fixe Personalkosten der gesamten Verkaufsabteilung inkl. Sozialleistungen
- Variable Personalkosten für Verkaufs-Aussendienst aber auch für den Verkaufs-Innendienst: Prämien, Provisionen, Bonus-System
- Fahr-, Verpflegungs-, Telefon-, Park-, Übernachtungs-Spesen
- Büro- und Verwaltungsaufwand für den Verkauf
  - Verkaufsorganisation und Infrastruktur
- Aktionen, Messen, Spezial-Rabatte
- Verkaufshilfen
- Verkaufsschulung

# 7. Verkaufskontrollen

- Führungs- und Seminarkontrollen
- Administrative Kontrollen
- Frontkontrollen

**Fachverband Wohnambiente**
**der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände**
**für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.**

CDH Centralvereinigung • Am Weidendamm 1 A • 10117 Berlin

- Möbel
- Hausrat und gedeckter Tisch
- Haus- und Heimtextil
- Foto und Unterhaltungselektronik

Berlin, 5. Dezember 2013

**Aktion für IUCAB-Mitglieder mit Vertretungsvermittlung - kostenlos auf die imm cologne 2014**

Sehr geehrtes IUCAB-Mitglied,

wir möchten Sie mit diesem Schreiben über Vergünstigungen und Leistungen für IUCAB-Mitglieder anlässlich der bevorstehenden Möbel- und Einrichtungsmesse in Köln informieren. Ihre Mitglieder haben die Möglichkeit, die imm cologne vom 13. bis 19. Januar 2014 in Köln zu besuchen ohne Eintritt zu zahlen.

Zudem können Ihre Mitglieder - ebenfalls kostenlos - Vertretungsgesuche abgeben und die Business-Lounge im Offenbachsaal zwischen Halle 10 und 11 nutzen. Rechts neben den Treppen zum Offenbachsaal finden Sie einen Informationsstand der CDH. Dort sind Vertretungsangebote von Ausstellern und Besuchern der imm cologne 2014 kostenlos erhältlich.

Ihre Mitglieder haben wiederum auch die Möglichkeit, kostenlos Vertretungsgesuche 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 07. Januar 2014 an die CDH in Berlin zu übersenden.

Außerdem können Ihre Mitglieder bei der CDH einen Code anfordern, mit dem sie im Online-Ticket-Shop der imm cologne - und nur dort - eine kostenlose Dauerkarte für drei frei wählbare aufeinanderfolgende Messetage 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 - 726 25 - 600, Telefax: 030 - 72 62 56 99, E-Mail: centralvereinigung@cdh.de.

Zusätzlich haben Ihre Mitglieder 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. Wenn das kein Service ist. Wir freuen uns, Sie und Ihre Mitglieder in Köln auf der imm cologne 2014 zu begrüßen und auf Ihr Vertretungsgesuch.

Mit freundlichen Grüßen
CDH - Fachverband Wohnambiente
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
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de · www.cdh.de
VR 20469 B – Amtsgericht Berlin-Charlottenburg

# 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: **7. Januar 2014**

Bitte veröffentlichen Sie das folgende Vertriebsgesuch kostenlos anlässlich der **imm cologne 2014**, 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