VKA-Bulletin

Ausgabe 2/18

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. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

Am Freitag, dem 19. Januar 2018 hat die Secretarial Working Group (SWG) - die Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführerinnen und Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände - ihr jährliches Treffen in Winterthur auf Einladung des Schweizer Mitgliedsverbandes der IUCAB, dem Verband kaufmännischer Agenten (VKA) abgehalten.

Die verschiedenen Teilnehmer trafen am Donnerstag ein wo bereits bei einem gemütlichen Nachtessen ein erster Erfahrungsaustausch stattfand. Das Treffen fand unter Vorsitz des IUCAB-Vizepräsidenten David V. Johnson vom britischen Mitgliedsverband, der MAA, statt. Auch IUCAB Präsident Olivier Mazoyer nahm an der Sitzung teil. Der VKA wurde vom Präsidenten Dino Waldvogel vertreten. Weiter waren die Vertreter der Verbände von Deutschland, Österreich, Frankreich, Zypern, Spanien und Italien anwesend.

Zunächst tauschten sich die Teilnehmer über die weltwirtschaftliche Situation mit einem Fokus auf die EU-Mitgliedsstaaten und die dortige Lage der Handelsvertretungen aus. Als wichtige Faktoren für die weitere Entwicklung der weltwirtschaftlichen Lage, wurden die derzeitige Schwäche des Dollars und insbesondere auch die wieder eingetretene Verteuerung des Rohölpreises angesehen.

IUCAB-Generalsekretär Christian Rebernig aus Wien stellte die neuesten Zahlen und Fakten in Bezug auf die IUCAB vor, neben der Mitgliederentwicklung auch die ersten Ergebnisse aus einer Umfrage, wie viele Handelsvertreter in allen EU-Mitgliedsstaaten insgesamt tätig sind. Auch über den im vergangenen Jahr bereits begonnenen Kommunikationsprozess, mit dem Ziel der Schärfung des Markenprofils der IUCAB, wurde berichtet. Ein neu gestaltetes Logo und ein neuer Internetauftritt seien kurz vor der Fertigstellung.

Eckhard Döpfer von der CDH berichtete über die zukünftige Position des Handelsvertreters in Zeiten von Industrie 4.0. Die immer weiter fortschreitende Digitalisierung in den Einkaufsprozessen stelle den Handelsvertreter vor grosse Herausforderungen. In Abhängigkeit von der Branche müsse der Handelsvertreter dafür sorgen, dass er weitaus früher als bislang im Einkaufsprozess für den Kunden sichtbar wird. Er müsse den Bedarf beim Kunden förmlich erspüren. Auch dafür gebe es digitale Hilfsmittel, die gezielt eingesetzt werden könnten.

Abschliessend berichtete Döpfer über die Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsplattform www.come-into-contact.com. Zwölf Plattformen mit fast 14.000 Handelsvertretern und fast 15.000 registrierten Herstellern seien online. 90.000 Page Views pro Monat seien inzwischen erreicht. Die Verlinkung der Internetseiten der Trägerverbände, kombiniert mit einem prominent platzierten Werbebanner auf der eigenen Webseite für die nationale Plattform, zeigten erste Wirkungen. Besprochen wurden noch weitere Marketingmassnahmen, die die einzelnen Verbände einsetzen können.

Ein weiteres Thema war das diesjährige Delegiertentreffen der IUCAB, welches am 18. Mai 2018 in Turin stattfinden wird. Abschliessend wurden von den nationalen Geschäftsführern die Aktivitäten und Erfolge des Jahres 2017 vorgestellt. Diesen wertvollen Erfahrungsaustausch wollen die Teilnehmer im kommenden Jahr weiter fortsetzen. Das nächste Treffen der SWG wird im Januar 2019 in Wien am neuen Sitz der IUCAB stattfinden.

IUCAB
OUR AIM
SERVICES
ABOUT US
EXCHANGE DATABASE
We speak the
international

Als Mitglied vom VKA / Handel Schweiz erhalten Sie massgeschneiderte Lösungen für die Personalversicherungen Ihrer Mitarbeitenden.

Unsere Versicherungslösungen

Krankentaggeldversicherung
Sichern Sie die Lohnfortzahlung Ihrer Mitarbeitenden im Krankheitsfall bis zum Einsetzen der Leistungen der Sozialversicherungen.

Unfallversicherungen für Unternehmen
Die obligatorische Unfallversicherung (UVG) schützt Ihr Unternehmen vor finanziellen Folgen bei Unfällen von Mitarbeitenden. Mit der Unfallzusatzversicherung für Unternehmen (UVG-Z) können gesetzliche Leistungslücken freiwillig geschlossen werden. Individuelle Kollektiv-Unfallversicherungen komplettieren unser Angebot.

Rahmenverträge zur Krankenzusatzversicherung
Wir bieten Unternehmen die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden und deren Angehörige bei der CSS Versicherung im Bereich der Zusatzversicherungen zu Vorzugskonditionen versichern zu lassen.

Die Auslandversicherungen
Mit passenden Angeboten stellen wir sowohl Ihren Mitarbeitenden bei Geschäftsreisen ins Ausland als auch Ihren ausländischen Gästen und Praktikanten einen umfassenden Versicherungsschutz zur Verfügung.

Ihr Nutzen

- **Attraktive Produktelösungen** für Mitglieder vom VKA / Handel Schweiz
- **Unterstützung** durch die CSS Versicherung beim Überprüfen der Arbeitsunfähigkeit von Mitarbeitenden sowie bei deren raschen Wiedereingliederung
- **Absenzenmanagement:** Zahlreiche Zusatzdienstleistungen in den Bereichen Gesundheit und Prävention helfen, Absenzen zu reduzieren.
- **Kompetente Beratung:** Unkomplizierte Betreuung aus einer Hand für alle Personenversicherungsfragen

Ihr Kontakt

CSS Versicherung

CSS Versicherung
Unternehmensgeschäft
Tribschenstrasse 21, 6002 Luzern
058 277 18 00 info.unternehmen@css.ch
www.css.ch/unternehmen

Vertreter gesucht

Grow Your Business and Build Opportunities with ETS Global!

ETS Global is a wholly owned subsidiary of ETS, the creator of the *TOEIC®* and *TOEFL®* tests, serving 60 countries across Europe, Asia, the Middle East and Africa. ETS Global is looking for local business partners to join its ETS Preferred Network.

LET'S BUILD OPPORTUNITY TOGETHER

"Today, I invite you to join forces with ETS, the world's leading nonprofit educational research and assessment organisation. Take advantage of our global strength and grow your business with products structured for easy implementation to help drive a rapid return on investment and long-term sustainability. **David Hunt, Senior Vice President, Global Education & Workforce**

WHAT ARE THE BENEFITS OF JOINING OUR NETWORK?

When you become an EPN Member and add well-respected ETS assessments to your portfolio, you can **significantly increase your revenue and your customer base in the more than $100 billion market** of English Language Learning and Workplace Readiness products and services.

- **High Brand Awareness**: Strong portfolio of globally recognised and acclaimed products with the *TOEIC* and the *TOEFL*
- **Opportunity for Growth**: Access to business development opportunities and leads for your geographic area with a dedicated access to ETS products.
- **Marketing Support and Training**: Association with the ETS and ETS Global name and brand through use of product logos, graphics and contact information.
- **Proven Track Record of Excellence**: The world's largest non-profit educational research and assessment organisation. Backed by more than 70 years of delivering reliable and trusted educational products and services to people worldwide

OUR REQUIREMENTS

Document requirements

- **A completed business questionnaire**, the Institution is expected to provide data about its internal policies, its ownership and management, its governmental, public and International relationships, its contractual relationships and its internal contracts/ affairs organisation.
- **A summary of the potential business terms**, including which products and volumes are expected.

ETS Global Expectations

- Commitment to meet minimum volume and revenue objectives (depending on portfolio of products)
- Submit monthly volume reports, forecasts and yearly business plans
- Attend monthly business calls
- Provide competitive intelligence on market spaces
- Sign a trademark license agreement

INTERESTED?

Contact:
Alexandre Daugas
929 Strawinskylaan
NL-1077 XX Amsterdam
Phone +31 (0)2 03 33 60 24
adaugas@etsglobal.org
www.etsglobal.org

Selbstständige/n Handelsagent/in für die Verkaufsgebiete Schweiz und Liechtenstein für Wohndekorationen und Wohnaccessoires.

Kaheku schönes Wohnen entwickelt und verkauft Wohndekorationen und Accessoires an den (inter-)nationalen Facheinzelhandel. Wir sind ein renommiertes mittelständisches und inhabergeführtes deutsches Unternehmen und arbeiten seit 40 Jahren erfolgreich im europäischen Markt.

Wir suchen eine/n selbstständige/n Handelsagent/in für die Verkaufsgebiete Schweiz und Liechtenstein

Fachliche Voraussetzungen:

- Betreuung, Beratung und Entwicklung unseres bestehenden Kundennetzes
- Erfahrungen im Verkauf von stilvollen, ästhetischen und trendigen Produkten
- Anwendungskenntnisse über Microsoft-Office-Programme

Anforderungsprofil:

- Sie haben eine Affinität zu unseren Wohn- und Lifestyle Produkten und suchen den Erfolg im beratenden Verkauf
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, konzeptionell und strukturiert
- Sie sind kommunikativ und offen im Umgang mit Menschen
- Sie stellen sich engagiert, lösungsorientiert und zuverlässig in den Dienst unserer Kun-den
- Sie garantieren eine flächendeckende Reisetätigkeit im gesamten Verkaufsgebiet
- Teilnahme an Verkaufsmessen in der Schweiz und Deutschland

Wir bieten Ihnen:

- Verantwortungsvolle Aufgabe
- Innovative, designorientierte Produkte von höchster Qualität
- Langfristige Perspektive
- Unterstützung durch ein engagiertes Team
- Intensive Einarbeitung und eine marktgerechte Provision

Bei Kaheku erwartet Sie eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit für ein renom-miertes Großhandelsunternehmen. Die Tätigkeit beinhaltet auch die Teilnahme an verschie-denen Verkaufsmessen. Wir bieten Ihnen eine intensive Einarbeitung, sowie eine marktge-rechte Provision.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen zu. Bei E-Mail Be-werbungen bitte das Format .pdf beachten. Für eventuelle Rückfragen wenden Sie sich bitte an die Geschäftsleitung.

Kaheku schönes Wohnen GmbH
Käthe-Paulus-Str. 11+13
D-31137 Hildesheim
Tel. 05121/7540-0, Fax 05121/7540-15
Mail: bewerbung@kaheku.com
Internet: www.kaheku.com

Unternehmen

3S “Ihr Fertighaus-Fachmann”. 3S ist ein mittelständisches Industrieunternehmen. Wir haben ein deutschland- und europaweit führendes Fertigbau-System entwickelt. Es handelt sich um massive und qualitativ hochwertige Bauweise zu einem günstigen Preis. Das Haupt-Produkt ist ein massives Fertighaus, auch als Ausbauhaus zum Geld sparen. Zusätzlich bieten wir Nebengebäude wie Garagen und Gartenhäuser an, außerdem Häuser und Hallen für Gewerbe. Der Vertrieb erfolgt direkt, bundes- und europaweit.

Stellenbeschreibung

Sie haben die Chance selbstständig und erfolgsorientiert in Ihrer Umgebung zu arbeiten. Sie übernehmen unsere Werksvertretung bei sich vor Ort. 3|S übernimmt Marketing und Werbung sowie die technische Abwicklung. Dazu kommt Ihre Werbung. Die daraus entstehenden Interessenten-Adressen bekommen Sie, um vor Ort die Interessenten zu betreuen und zu beraten. Sie werden mit Werbemitteln versorgt und erhalten regelmäßige Verkaufsschulungen. Ihre Bezahlung ist erfolgsabhängig und bietet bei systematischer und kontinuierlicher Arbeit gute Verdienstmöglichkeiten.

Anforderungen

Sie haben Spaß am Verkaufen und regelmäßiger Kundenbetreuung. Des weiteren sind Sie gewohnt systematisch und selbstständig an Ihrem Erfolg zu arbeiten. Sie sollten (bau)technisches Verständnis und Menschenkenntnis haben sowie offen gegenüber anderen Menschen sein.

Mehr Infos und Bewerbungen per E-Mail an: drschubert@3s-selbstbau.de oder
per Telefon 0049/175/835 05 49, Dr. Hans-Achim Schubert, CEO,
Verwaltung Göttingen, Maschmühlenweg 97 – 99, D-37081 Göttingen / Deutschland

Hersteller und Importeur von Souvenir & Geschenkartikel sucht für umsatzstarke Tierschilder und Geschenkartikel mit Tiermotiven eingeführte Kollegen

Gesucht werden Handelsvertreter die unsere neuen Tierprodukte im Dekobereich als Zusatzartikel, mit hoher Provision vertreiben möchten.

Die Produkte können mehrsprachig geliefert werden.

Sie sind idealerweise bei im Geschenkartikel, Schreibwaren und Deko Bereich tätig. Sie arbeiten unter strikten Kundenschutz in Gebieten die mit anderen Artikeln schon von Kollegen im Souvenirbereich bereist werden.

Gerne können Sie Ihre auch überregionalen Kontakte nützen.

Die Firma Pfronten-Schmuck GmbH ist ein kleines Familienunternehmen mit 15 Mitarbeitern.
Seit über 40 Jahren beliefern wir Einzelhändlern in Deutschland, Österreich, Schweiz und Frankreich im Souvenirbereich.

Unsere Produkte fertigen wir selbst, oder lassen diese Qualitätsüberwacht in Fernost nicht günstig aber zu einem günstigen Preis – Leistungsverhältnis fertigen.

Faire Handelsbeziehungen sind uns nicht nur bei den Vertriebsmitarbeitern, sondern auch bei den Herstellern wichtig.

Europaweit arbeiten wir langjährig mit über 20 Handelsvertretern partnerschaftlich und langjährig zusammen.

Wenn Sie leistungsbereit sind, verkaufen und nicht nur anbieten können, strategisch langfristig denken und ein bestehendes Kundenpotential in den oben angegebenen Vertriebskanälen besitzen, dann sollten Sie sich melden.

Mehr Informationen erhalten Sie bei:
Hans Lauterbach
Telefon:
0049-8363-914150
0049-0171-2727018
Email: hans@pfronten-schmuck.de
www.pfronten-schmuck.de

Seit 30 Jahren erfolgreich in Europa suchen wir nach kompletter Neuausrichtung selbständige Vertriebspartner für den Direktvertrieb in der Schweiz

Warten Sie nicht länger auf Ihren Lottogewinn, hier ist er!

Wer sind wir?

Seit Anfang der 90er Jahre produzieren und vertreiben wir physikalische Wasseraufbereitungsgeräte in ganz Europa. Weltweit sind wir einziger Hersteller mit einem unabhängigen wissenschaftlichen Gutachten, welches die Funktionsweise dieses einzigartigen Gerätes bestätigt.

Was bieten wir?
+ selbständiges Arbeiten
+ außergewöhnliche Bruttomarge im BtoC Geschäft
+ perfekte Vorbereitung und Training on the Job (Schulung)
+ wissenschaftliches Gutachten über die Funktionsweise
+ außergewöhnlich nachhaltiges Produkt in Bezug auf Herstellung, Betrieb und Recycling
+ Swiss Made

Was erwarten wir?
+ seriöser Auftritt gegenüber dem Kunden
+ kompetenter, perfekter fachlicher Berater
+ selbständiger proaktiver Verkaufsberater
+ Netzwerker und eigener Ideengeber
+ Bereitschaft innovative Verkaufsstrategien zu entwickeln
+ Ehrgeiz, sicheres seriöses Auftreten, Durchhaltevermögen und der unbedingte Wille zu Erfolg

sanaqua Produktions- & Vertriebs GmbH
Volker Schuette
Mitglied der Geschäftsleitung
Gewerbehaus Obermühle 7
CH-8722 Kaltbrunn SG

+41-79 539 66 74
info@sanaqua.com
www.sanaqua.com

HELIOS

Wir sind ein traditionsreiches, mittelständisches Industrieunternehmen. Als Hersteller von elektrischen Heizelementen für den Maschinen- und Anlagenbau haben wir uns auf kleine und mittlere Serien spezialisiert.

Der Vertrieb unserer Produkte erfordert daher ein hohes Maß an technischer Beratungskompetenz. Unsere Kunden sind die Hersteller von Industrieöfen, Hydraulikanlagen, Großgetrieben, Trocknungsanlagen, Kühlaggregaten, Reinigungsanlagen usw.

Start: nach Vereinbarung
Wir suchen eine Vertretung in der:

Schweiz

Wir sind ein sehr zuverlässiges, professionell arbeitendes Unternehmen und freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Für telefonische Informationen steht Ihnen unser Herr Wenzel zur Verfügung.

HELIOS GmbH
58803 Neuenrade • Postfach 1160
Tel. +49 2392 6908-0 • Fax +49 2392 6908-88
www.helios-heizelemente.de
t.wenzel@helios-heizelemente.de

Help-24 ist ein junges, aufstrebendes Unternehmen, das in der Schweiz ein Vertriebsnetz für innovative Medizinprodukte aufbaut. Für den Vertrieb an Sanitätshäuser suchen wir einen

Selbstständige/n Handelsvertreter/In (Medizinprodukteberater/In)

Ihr Profil:

- Sind Sie bereit anzupacken und sofort zu starten?
- Sie sind ein Profi mit jahrzehntelanger Berufserfahrung?
- Sie haben Verkaufspower, sind kommunikativ und lieben hochpreisige Produkte?

Dann könnten Sie zu uns gehören!

Wir bieten Ihnen die große Chance, mit einzigartigen Produkten Ihre Ziele zu verwirklichen. Wir führen ausschließlich Produkte mit eindeutigem USP, die wir exklusiv vertreiben.

Wir sind Generalimporteur für hochinnovative Medizinprodukte aus Drittstaaten.

Ihre Aufgaben:

- Selbstständige Terminvereinbarung mit den Entscheidungsträgern
- Sie besuchen Sanitätshäuser
- Sie begeistern bei den Vorführungen unserer aufsehenerregenden Produkte
- Sie verkaufen den Sanitätshäusern Muster für ihre Schauräume

Unsere Unterstützung:

- Regelmäßige Mailings an die Zielgruppe
- Gemeinsame Werbemaßnahmen mit den Wiederverkäufern
- Kostenloses Werbematerial für die Wiederverkäufer
- Unterstützung durch ein motiviertes Team
- Lagerung der Produkte, Zubehörteile und Ersatzteile
- Durchdachte Logistik, damit Ihre Kunden schnell beliefert werden

Das Produkt:

Der B-Free Ranger, ist der erste serienreife Elektro-Rollstuhl der über Stiegen fahren kann. Der B-Free Ranger kann über Teppen bis 35° Steigung fahren, Stufen bis 20 cm Höhe bezwingen und Spalten bis 33 cm überwinden.

Starten Sie durch!

Die Entlohnung erfolgt auf Provisionsbasis, wir erwarten Vollzeiteinsatz und eigenen PKW.

Wir vertreiben nur Produkte mit eindeutigem, einzigartigen USP mit denen Sie bei der Zielgruppe eine hohe Verkaufsquote erzielen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an
c.wegscheider@help-24.at oder telefonisch 0043 1 270 61 08

Ich freue mich schon darauf, Sie persönlich kennenzulernen.

Wir, die voi leather design, sind seit 15 Jahren als Hersteller qualitativ hochwertiger Ledertaschen und Börsen im europäischen Markt tätig. Unsere Produkte werden über den Facheinzelhandel vertrieben, in dem wir recht gut positioniert sind. In unserem Sortiment präsentieren wir verschiedene Produktlinien, die sich in der jeweiligen Zielgruppenansprache unterscheiden.

Zur Betreuung unseres Kundenstammes in der Schweiz suchen wir Sie als Handelsvertreter.

Kontakt:
VOi leather design GmbH & Co. KG
Zum Scherbusch 4
D-Wiehl
bellingrath@voi-design.de
www.voi-design.de

CRESCENDI

Crescendi GmbH ist ein Handelsunternehmen, welches in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten ist. Wir arbeiten in den Bereichen Verkehrstechnik, Stadtmobiliar und Straßenbeleuchtung.

Als Verkaufsagent bekommen Sie alle notwendige Unterstützung von uns (Back Office, Terminvereinbarungen, Kataloge und Muster)
Unser umfangreiches Sortiment bietet den großen Vorteil, dass Sie viele Möglichkeiten besitzen um das richtige Produkte für jeden Kunden zu finden. Aufträge verschicken wir direkt zum Kunden, hierzu erhalten Sie monatlich Ihre Provision.

Arbeitstätigkeit:
Aktive Handelstätigkeit und Verkauf des kompletten Sortiments. Ausbau des Vertriebsnetzes und Knüpfen von neuen Geschäftsbeziehungen sowie Kundenpflege.

Wir bieten Ihnen:
finanzielle Unabhängigkeit durch attraktive Provisionen
hohe Unterstützungsmaßnahmen in der Kundenakquise durch unser Back Office
eine zielführende Einarbeitung

Wir erwarten von Ihnen:
Vertriebserfahrung im Außendienst
freundliches und kundenorientiertes Auftreten
sehr gute Kommunikationsfähigkeiten

Kontakt:
Crescendi GmbH
Vilpianerstrasse 30
D-39010 Nals
nora.rauch@crescendi.de
www.crescendi.de

Als Italienischer Hersteller hochwertiger Pflanztöpfe, Gartenmöbel, Wassertanken, Werkzeugboxen und anderen sind wir seit über 45 Jahren erfolgreich tätig. Unsere Kunden sind der Möbel- sowie Gartenfachhandel und Baumärkte in Deutschland, Österreich, Niederlande, Frankreich und der Schweiz.
Werden Sie Teil unseres Erfolgs als freier Handelsvertreter (m/w) für die Schweiz.
Sie verfügen über gute Branchenkenntnis, arbeiten sehr erfolgsorientiert und suchen neue Design- und hochwertige Produkte für Ihre Kunden? Dann schicken Sie uns sofort Ihre Bewerbung!
Wir bieten eine langfristige Partnerschaft mit attraktiven Provisionssätzen, interessante und qualitativ Produkte, laufende Unterstützung sowie hohe Lieferfähigkeit durch unser Lager in Italien.

Kontakt:
Telcom SPA
Via Dell'Industria 21
I-72017 Ostuni
ecioce@telcomitalia.it
www.telcomitalia.it

THELOS

We are looking for a sales agent in Switzerland to the high-end design furniture market.

Contact:
David Farell
+34 936 742 980
+34 608 026 442
david.farell@thelosdesign.com
www.thelosdesign.com

ITALIATECH is looking for business-minded Sales Agent who strive for organizational success, seek career growth.

Sales Agent will manage area dealer partners to promote and sell our premium line of endodontic products to dental offices, dental groups, and other dental institutions. This role is responsible for growing as well as prospecting/sourcing new customers within the territory.

italiatech.net
PROSTHETIC&ORTHODONTICS

EXPERIENCE:

- **3+ years outside sales experience**
- **Dental or medical device sales preferred**
- **Distribution sales experience preferred**
- **Italian Language proficiency is appreciated**

Italiatech.net consists of 40 companies of various sizes and technical qualifications, a horizontal network that specializes in the production and commercialization of dental appliances in the field of orthodontics and prosthetics.

Italiatech.net has established itself in new markets abroad by creating a common brand that identifies Italy and the quality of the Made in Italy worldwide.

Präsentation
Broschüre

Contact:
Dario di Carlo
Tel. +39 320 715 92 60
info@italiatech.net

Selbständigen kaufmännischen Agenten
Sport-, Schuh- oder Sanitätshäuser
Schweiz

für den Vertrieb unserer Softschuhe von wellbe !

Wir sind Hersteller dieses neuartigen Sohlenkonzepts, das sein Nutzern helfen kann bei Problemen mit Rücken, Hüfte, Knie und Füße.

Bewerber melden sich bitte bei:

wellbe Deutschland GmbH
att.: Michael Scheike
Große Straße 6 a
38116 Braunschweig
Deutschland
Tel. +49 (0)531 8788 3010
email: scheike@wellbe-shoes.de
www.wellbeshoes.com

Die WEH GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich in den letzten 20 Jahren erfolgreich am Markt etabliert hat. Zum Ausbau unserer Vertriebsorganisation suchen wir qualifizierte und engagierte

Handelsvertreter

zum Vertrieb hochwertiger Rückschlagventile

Sie sind zuständig für die Neuakquisition und Betreuung des vorhandenen Kundenstammes. Unsere Kunden sind u.a. in der Automobil- und Fahrzeugindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie- und Pharmaindustrie, Gasindustrie, Kälte-/Klimatechnik, Medizintechnik, Lebensmittelbranche tätig.

Was wir bieten:

- Breites Produktprogramm an Standard- und Sonderventilen
- Intensive Vertriebsunterstützung durch unseren Innendienst
- Attraktive Verkaufsprovisionen
- Gebietsschutz

Was wir suchen:

- Erfahrene und motivierte Handelsvertretungen mit technischem Hintergrund
- Idealerweise verfügen Sie über Fachkenntnisse in unseren Zielmärkten und haben evtl. bereits bestehende Abnehmer in diesen Märkten
- Sicheres und überzeugendes Auftreten ist für Sie selbstverständlich

WEH GmbH Verbindungstechnik
Josef-Henle-Straße 1
89257 Illertissen | Deutschland

Telefon: +49 (0)7303 9609-830
Email: sales@rueckschlagventile.de

www.rueckschlagventile.de

RFA Trade Solution SA
via Dufour, 1 - 6900 Lugano - Switzerland

Wir suchen einen Handelsvertreter, um den Verkauf von Taschenlampen und Multitools Marke Nebo und Trueutility (Usa und Uk Produkte) zu koordinieren.

Als Handelsvertreter würden Sie für die Kontaktaufnahme in der Schweiz verantwortlich sein. Ihre Hauptaufgaben sind die Entwicklung der folgenden Marktkanäle:

- DoItYourself
- Bricolage Geschäfte und Distributoren
- Sportgeschäfte und Händler
- Lebensmittel- und Drogerien
- Gartencenter
- Geschenkläden

SONDERANGEBOTE:

- TV-Verkauf
- Treueprogramme (Lebensmittelketten / Ölgesellschaft)

Bitte besuchen Sie www.tecnopark.ch um eine kurze Vorstellung von unseren Angeboten zu haben. Vielen Dank

Tecnopark

Adriano Lombardo
_____-

Rfa Trade Solution SA
www.tecnopark.ch
info@tecnopark.ch
via Dufour 1 – 6900 Lugano
Ch +41 (0) 79 418 53 75
Ita +39 348 660 64 79

SÜDMETALL
Hugo Wuttig KG

Traditionsreiches Haus für die Lieferung von Präzisions-Drehteilen sucht für die Schweiz, vorzugsweise Deutschschweiz, einen erfahrenen Handelsvertreter mit guten Verbindungen zu Drehteil-Einkäufern. Zum Lieferprogramm gehören vorwiegend Teile mit größerer Fertigungstiefe aus allen Metallen, auf Wunsch oberflächenbehandelt, beschichtet, wärmebehandelt, einbaufertig, sowie Baugruppen.

Neben dem Kundenstamm besteht ein umfangreicher Pool an Kontaktadressen deutscher Industriefirmen.

Kontakt:
Südmetall Hugo Wuttig KG
Herr G. Wuttig
Scheffelstrasse
D-79725 Laufenburg
info@suedmetall-kg.de
www.suedmetall-kg.de

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Einladung
zur 108. Generalversammlung

Datum: 13.06.2017
Beginn: 08:30 vormittags
Ort: DW Finanz GmbH,
im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Traktanden

1. Eröffnung der GV und Begrüssung der Anwesenden
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung der Traktanden
4. Protokoll der GV vom 14.06.2017
5. Jahresbericht des Präsidenten
6. Jahresrechnung 2017 und Revisorenbericht
7. Erteilung der Décharge
8. Budget 2018 und Jahresbeitrag
9. Wahlen Vorstand
10. Verschiedenes
11. Schluss der Generalversammlung

Anmeldetalon (faxen an 052 / 741 32 89 oder per e-Mail an vka@vka.ch)

Ich/Wir nehme(n) an der GV teil Ja ☐ Nein ☐

Firma: _____

Name/Vorname: _____

_____ _____
Ort und Datum Unterschrift

News

Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

Am Freitag, dem 19. Januar 2018 hat die Secretarial Working Group (SWG) - die Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführerinnen und Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände - ihr jährliches Treffen in Winterthur auf Einladung des Schweizer Mitgliedsverbandes der IUCAB, dem Verband kaufmännischer Agenten (VKA) abgehalten.

Die verschiedenen Teilnehmer trafen am Donnerstag ein wo bereits bei einem gemütlichen Nachtessen ein erster Erfahrungsaustausch stattfand. Das Treffen fand unter Vorsitz des IUCAB-Vizepräsidenten David V. Johnson vom britischen Mitgliedsverband, der MAA, statt. Auch IUCAB Präsident Olivier Mazoyer nahm an der Sitzung teil. Der VKA wurde vom Präsidenten Dino Waldvogel vertreten. Weiter waren die Vertreter der Verbände von Deutschland, Österreich, Frankreich, Zypern, Spanien und Italien anwesend.

Zunächst tauschten sich die Teilnehmer über die weltwirtschaftliche Situation mit einem Fokus auf die EU-Mitgliedsstaaten und die dortige Lage der Handelsvertretungen aus. Als wichtige Faktoren für die weitere Entwicklung der weltwirtschaftlichen Lage, wurden die derzeitige Schwäche des Dollars und insbesondere auch die wieder eingetretene Verteuerung des Rohölpreises angesehen.

IUCAB-Generalsekretär Christian Rebernig aus Wien stellte die neuesten Zahlen und Fakten in Bezug auf die IUCAB vor, neben der Mitgliederentwicklung auch die ersten Ergebnisse aus einer Umfrage, wie viele Handelsvertreter in allen EU-Mitgliedsstaaten insgesamt tätig sind. Auch über den im vergangenen Jahr bereits begonnenen Kommunikationsprozess, mit dem Ziel der Schärfung des Markenprofils der IUCAB, wurde berichtet. Ein neu gestaltetes Logo und ein neuer Internetauftritt seien kurz vor der Fertigstellung.

Eckhard Döpfer von der CDH berichtete über die zukünftige Position des Handelsvertreters in Zeiten von Industrie 4.0. Die immer weiter fortschreitende Digitalisierung in den Einkaufsprozessen stelle den Handelsvertreter vor grosse Herausforderungen. In Abhängigkeit von der Branche müsse der Handelsvertreter dafür sorgen, dass er weitaus früher als bislang im Einkaufsprozess für den Kunden sichtbar wird. Er müsse den Bedarf beim Kunden förmlich erspüren. Auch dafür gebe es digitale Hilfsmittel, die gezielt eingesetzt werden könnten.

Abschliessend berichtete Döpfer über die Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsplattform www.come-into-contact.com. Zwölf Plattformen mit fast 14.000 Handelsvertretern und fast 15.000 registrierten Herstellern seien online. 90.000 Page Views pro Monat seien inzwischen erreicht. Die Verlinkung der Internetseiten der Trägerverbände, kombiniert mit einem prominent platzierten Werbebanner auf der eigenen Webseite für die nationale Plattform, zeigten erste Wirkungen. Besprochen wurden noch weitere Marketingmassnahmen, die die einzelnen Verbände einsetzen können.

Ein weiteres Thema war das diesjährige Delegiertentreffen der IUCAB, welches am 18. Mai 2018 in Turin stattfinden wird. Abschliessend wurden von den nationalen Geschäftsführern die Aktivitäten und Erfolge des Jahres 2017 vorgestellt. Diesen wertvollen Erfahrungsaustausch wollen die Teilnehmer im kommenden Jahr weiter fortsetzen. Das nächste Treffen der SWG wird im Januar 2019 in Wien am neuen Sitz der IUCAB stattfinden.

IUCAB
OUR AIM
SERVICES
ABOUT US
EXCHANGE DATABASE
We speak the
international

Als Mitglied vom VKA / Handel Schweiz erhalten Sie massgeschneiderte Lösungen für die Personalversicherungen Ihrer Mitarbeitenden.

Unsere Versicherungslösungen

Krankentaggeldversicherung
Sichern Sie die Lohnfortzahlung Ihrer Mitarbeitenden im Krankheitsfall bis zum Einsetzen der Leistungen der Sozialversicherungen.

Unfallversicherungen für Unternehmen
Die obligatorische Unfallversicherung (UVG) schützt Ihr Unternehmen vor finanziellen Folgen bei Unfällen von Mitarbeitenden. Mit der Unfallzusatzversicherung für Unternehmen (UVG-Z) können gesetzliche Leistungslücken freiwillig geschlossen werden. Individuelle Kollektiv-Unfallversicherungen komplettieren unser Angebot.

Rahmenverträge zur Krankenzusatzversicherung
Wir bieten Unternehmen die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden und deren Angehörige bei der CSS Versicherung im Bereich der Zusatzversicherungen zu Vorzugskonditionen versichern zu lassen.

Die Auslandversicherungen
Mit passenden Angeboten stellen wir sowohl Ihren Mitarbeitenden bei Geschäftsreisen ins Ausland als auch Ihren ausländischen Gästen und Praktikanten einen umfassenden Versicherungsschutz zur Verfügung.

Ihr Nutzen

- **Attraktive Produktelösungen** für Mitglieder vom VKA / Handel Schweiz
- **Unterstützung** durch die CSS Versicherung beim Überprüfen der Arbeitsunfähigkeit von Mitarbeitenden sowie bei deren raschen Wiedereingliederung
- **Absenzenmanagement:** Zahlreiche Zusatzdienstleistungen in den Bereichen Gesundheit und Prävention helfen, Absenzen zu reduzieren.
- **Kompetente Beratung:** Unkomplizierte Betreuung aus einer Hand für alle Personenversicherungsfragen

Ihr Kontakt

CSS Versicherung

CSS Versicherung
Unternehmensgeschäft
Tribschenstrasse 21, 6002 Luzern
058 277 18 00 info.unternehmen@css.ch
www.css.ch/unternehmen

Vertreter gesucht

Grow Your Business and Build Opportunities with ETS Global!

ETS Global is a wholly owned subsidiary of ETS, the creator of the *TOEIC®* and *TOEFL®* tests, serving 60 countries across Europe, Asia, the Middle East and Africa. ETS Global is looking for local business partners to join its ETS Preferred Network.

LET'S BUILD OPPORTUNITY TOGETHER

"Today, I invite you to join forces with ETS, the world's leading nonprofit educational research and assessment organisation. Take advantage of our global strength and grow your business with products structured for easy implementation to help drive a rapid return on investment and long-term sustainability. **David Hunt, Senior Vice President, Global Education & Workforce**

WHAT ARE THE BENEFITS OF JOINING OUR NETWORK?

When you become an EPN Member and add well-respected ETS assessments to your portfolio, you can **significantly increase your revenue and your customer base in the more than $100 billion market** of English Language Learning and Workplace Readiness products and services.

- **High Brand Awareness**: Strong portfolio of globally recognised and acclaimed products with the *TOEIC* and the *TOEFL*
- **Opportunity for Growth**: Access to business development opportunities and leads for your geographic area with a dedicated access to ETS products.
- **Marketing Support and Training**: Association with the ETS and ETS Global name and brand through use of product logos, graphics and contact information.
- **Proven Track Record of Excellence**: The world's largest non-profit educational research and assessment organisation. Backed by more than 70 years of delivering reliable and trusted educational products and services to people worldwide

OUR REQUIREMENTS

Document requirements

- **A completed business questionnaire**, the Institution is expected to provide data about its internal policies, its ownership and management, its governmental, public and International relationships, its contractual relationships and its internal contracts/ affairs organisation.
- **A summary of the potential business terms**, including which products and volumes are expected.

ETS Global Expectations

- Commitment to meet minimum volume and revenue objectives (depending on portfolio of products)
- Submit monthly volume reports, forecasts and yearly business plans
- Attend monthly business calls
- Provide competitive intelligence on market spaces
- Sign a trademark license agreement

INTERESTED?

Contact:
Alexandre Daugas
929 Strawinskylaan
NL-1077 XX Amsterdam
Phone +31 (0)2 03 33 60 24
adaugas@etsglobal.org
www.etsglobal.org

Selbstständige/n Handelsagent/in für die Verkaufsgebiete Schweiz und Liechtenstein für Wohndekorationen und Wohnaccessoires.

Kaheku schönes Wohnen entwickelt und verkauft Wohndekorationen und Accessoires an den (inter-)nationalen Facheinzelhandel. Wir sind ein renommiertes mittelständisches und inhabergeführtes deutsches Unternehmen und arbeiten seit 40 Jahren erfolgreich im europäischen Markt.

Wir suchen eine/n selbstständige/n Handelsagent/in für die Verkaufsgebiete Schweiz und Liechtenstein

Fachliche Voraussetzungen:

- Betreuung, Beratung und Entwicklung unseres bestehenden Kundennetzes
- Erfahrungen im Verkauf von stilvollen, ästhetischen und trendigen Produkten
- Anwendungskenntnisse über Microsoft-Office-Programme

Anforderungsprofil:

- Sie haben eine Affinität zu unseren Wohn- und Lifestyle Produkten und suchen den Erfolg im beratenden Verkauf
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, konzeptionell und strukturiert
- Sie sind kommunikativ und offen im Umgang mit Menschen
- Sie stellen sich engagiert, lösungsorientiert und zuverlässig in den Dienst unserer Kun-den
- Sie garantieren eine flächendeckende Reisetätigkeit im gesamten Verkaufsgebiet
- Teilnahme an Verkaufsmessen in der Schweiz und Deutschland

Wir bieten Ihnen:

- Verantwortungsvolle Aufgabe
- Innovative, designorientierte Produkte von höchster Qualität
- Langfristige Perspektive
- Unterstützung durch ein engagiertes Team
- Intensive Einarbeitung und eine marktgerechte Provision

Bei Kaheku erwartet Sie eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit für ein renom-miertes Großhandelsunternehmen. Die Tätigkeit beinhaltet auch die Teilnahme an verschie-denen Verkaufsmessen. Wir bieten Ihnen eine intensive Einarbeitung, sowie eine marktge-rechte Provision.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen zu. Bei E-Mail Be-werbungen bitte das Format .pdf beachten. Für eventuelle Rückfragen wenden Sie sich bitte an die Geschäftsleitung.

Kaheku schönes Wohnen GmbH
Käthe-Paulus-Str. 11+13
D-31137 Hildesheim
Tel. 05121/7540-0, Fax 05121/7540-15
Mail: bewerbung@kaheku.com
Internet: www.kaheku.com

Unternehmen

3S “Ihr Fertighaus-Fachmann”. 3S ist ein mittelständisches Industrieunternehmen. Wir haben ein deutschland- und europaweit führendes Fertigbau-System entwickelt. Es handelt sich um massive und qualitativ hochwertige Bauweise zu einem günstigen Preis. Das Haupt-Produkt ist ein massives Fertighaus, auch als Ausbauhaus zum Geld sparen. Zusätzlich bieten wir Nebengebäude wie Garagen und Gartenhäuser an, außerdem Häuser und Hallen für Gewerbe. Der Vertrieb erfolgt direkt, bundes- und europaweit.

Stellenbeschreibung

Sie haben die Chance selbstständig und erfolgsorientiert in Ihrer Umgebung zu arbeiten. Sie übernehmen unsere Werksvertretung bei sich vor Ort. 3|S übernimmt Marketing und Werbung sowie die technische Abwicklung. Dazu kommt Ihre Werbung. Die daraus entstehenden Interessenten-Adressen bekommen Sie, um vor Ort die Interessenten zu betreuen und zu beraten. Sie werden mit Werbemitteln versorgt und erhalten regelmäßige Verkaufsschulungen. Ihre Bezahlung ist erfolgsabhängig und bietet bei systematischer und kontinuierlicher Arbeit gute Verdienstmöglichkeiten.

Anforderungen

Sie haben Spaß am Verkaufen und regelmäßiger Kundenbetreuung. Des weiteren sind Sie gewohnt systematisch und selbstständig an Ihrem Erfolg zu arbeiten. Sie sollten (bau)technisches Verständnis und Menschenkenntnis haben sowie offen gegenüber anderen Menschen sein.

Mehr Infos und Bewerbungen per E-Mail an: drschubert@3s-selbstbau.de oder
per Telefon 0049/175/835 05 49, Dr. Hans-Achim Schubert, CEO,
Verwaltung Göttingen, Maschmühlenweg 97 – 99, D-37081 Göttingen / Deutschland

Hersteller und Importeur von Souvenir & Geschenkartikel sucht für umsatzstarke Tierschilder und Geschenkartikel mit Tiermotiven eingeführte Kollegen

Gesucht werden Handelsvertreter die unsere neuen Tierprodukte im Dekobereich als Zusatzartikel, mit hoher Provision vertreiben möchten.

Die Produkte können mehrsprachig geliefert werden.

Sie sind idealerweise bei im Geschenkartikel, Schreibwaren und Deko Bereich tätig. Sie arbeiten unter strikten Kundenschutz in Gebieten die mit anderen Artikeln schon von Kollegen im Souvenirbereich bereist werden.

Gerne können Sie Ihre auch überregionalen Kontakte nützen.

Die Firma Pfronten-Schmuck GmbH ist ein kleines Familienunternehmen mit 15 Mitarbeitern.
Seit über 40 Jahren beliefern wir Einzelhändlern in Deutschland, Österreich, Schweiz und Frankreich im Souvenirbereich.

Unsere Produkte fertigen wir selbst, oder lassen diese Qualitätsüberwacht in Fernost nicht günstig aber zu einem günstigen Preis – Leistungsverhältnis fertigen.

Faire Handelsbeziehungen sind uns nicht nur bei den Vertriebsmitarbeitern, sondern auch bei den Herstellern wichtig.

Europaweit arbeiten wir langjährig mit über 20 Handelsvertretern partnerschaftlich und langjährig zusammen.

Wenn Sie leistungsbereit sind, verkaufen und nicht nur anbieten können, strategisch langfristig denken und ein bestehendes Kundenpotential in den oben angegebenen Vertriebskanälen besitzen, dann sollten Sie sich melden.

Mehr Informationen erhalten Sie bei:
Hans Lauterbach
Telefon:
0049-8363-914150
0049-0171-2727018
Email: hans@pfronten-schmuck.de
www.pfronten-schmuck.de

Seit 30 Jahren erfolgreich in Europa suchen wir nach kompletter Neuausrichtung selbständige Vertriebspartner für den Direktvertrieb in der Schweiz

Warten Sie nicht länger auf Ihren Lottogewinn, hier ist er!

Wer sind wir?

Seit Anfang der 90er Jahre produzieren und vertreiben wir physikalische Wasseraufbereitungsgeräte in ganz Europa. Weltweit sind wir einziger Hersteller mit einem unabhängigen wissenschaftlichen Gutachten, welches die Funktionsweise dieses einzigartigen Gerätes bestätigt.

Was bieten wir?
+ selbständiges Arbeiten
+ außergewöhnliche Bruttomarge im BtoC Geschäft
+ perfekte Vorbereitung und Training on the Job (Schulung)
+ wissenschaftliches Gutachten über die Funktionsweise
+ außergewöhnlich nachhaltiges Produkt in Bezug auf Herstellung, Betrieb und Recycling
+ Swiss Made

Was erwarten wir?
+ seriöser Auftritt gegenüber dem Kunden
+ kompetenter, perfekter fachlicher Berater
+ selbständiger proaktiver Verkaufsberater
+ Netzwerker und eigener Ideengeber
+ Bereitschaft innovative Verkaufsstrategien zu entwickeln
+ Ehrgeiz, sicheres seriöses Auftreten, Durchhaltevermögen und der unbedingte Wille zu Erfolg

sanaqua Produktions- & Vertriebs GmbH
Volker Schuette
Mitglied der Geschäftsleitung
Gewerbehaus Obermühle 7
CH-8722 Kaltbrunn SG

+41-79 539 66 74
info@sanaqua.com
www.sanaqua.com

HELIOS

Wir sind ein traditionsreiches, mittelständisches Industrieunternehmen. Als Hersteller von elektrischen Heizelementen für den Maschinen- und Anlagenbau haben wir uns auf kleine und mittlere Serien spezialisiert.

Der Vertrieb unserer Produkte erfordert daher ein hohes Maß an technischer Beratungskompetenz. Unsere Kunden sind die Hersteller von Industrieöfen, Hydraulikanlagen, Großgetrieben, Trocknungsanlagen, Kühlaggregaten, Reinigungsanlagen usw.

Start: nach Vereinbarung
Wir suchen eine Vertretung in der:

Schweiz

Wir sind ein sehr zuverlässiges, professionell arbeitendes Unternehmen und freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Für telefonische Informationen steht Ihnen unser Herr Wenzel zur Verfügung.

HELIOS GmbH
58803 Neuenrade • Postfach 1160
Tel. +49 2392 6908-0 • Fax +49 2392 6908-88
www.helios-heizelemente.de
t.wenzel@helios-heizelemente.de

Help-24 ist ein junges, aufstrebendes Unternehmen, das in der Schweiz ein Vertriebsnetz für innovative Medizinprodukte aufbaut. Für den Vertrieb an Sanitätshäuser suchen wir einen

Selbstständige/n Handelsvertreter/In (Medizinprodukteberater/In)

Ihr Profil:

- Sind Sie bereit anzupacken und sofort zu starten?
- Sie sind ein Profi mit jahrzehntelanger Berufserfahrung?
- Sie haben Verkaufspower, sind kommunikativ und lieben hochpreisige Produkte?

Dann könnten Sie zu uns gehören!

Wir bieten Ihnen die große Chance, mit einzigartigen Produkten Ihre Ziele zu verwirklichen. Wir führen ausschließlich Produkte mit eindeutigem USP, die wir exklusiv vertreiben.

Wir sind Generalimporteur für hochinnovative Medizinprodukte aus Drittstaaten.

Ihre Aufgaben:

- Selbstständige Terminvereinbarung mit den Entscheidungsträgern
- Sie besuchen Sanitätshäuser
- Sie begeistern bei den Vorführungen unserer aufsehenerregenden Produkte
- Sie verkaufen den Sanitätshäusern Muster für ihre Schauräume

Unsere Unterstützung:

- Regelmäßige Mailings an die Zielgruppe
- Gemeinsame Werbemaßnahmen mit den Wiederverkäufern
- Kostenloses Werbematerial für die Wiederverkäufer
- Unterstützung durch ein motiviertes Team
- Lagerung der Produkte, Zubehörteile und Ersatzteile
- Durchdachte Logistik, damit Ihre Kunden schnell beliefert werden

Das Produkt:

Der B-Free Ranger, ist der erste serienreife Elektro-Rollstuhl der über Stiegen fahren kann. Der B-Free Ranger kann über Teppen bis 35° Steigung fahren, Stufen bis 20 cm Höhe bezwingen und Spalten bis 33 cm überwinden.

Starten Sie durch!

Die Entlohnung erfolgt auf Provisionsbasis, wir erwarten Vollzeiteinsatz und eigenen PKW.

Wir vertreiben nur Produkte mit eindeutigem, einzigartigen USP mit denen Sie bei der Zielgruppe eine hohe Verkaufsquote erzielen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an
c.wegscheider@help-24.at oder telefonisch 0043 1 270 61 08

Ich freue mich schon darauf, Sie persönlich kennenzulernen.

Wir, die voi leather design, sind seit 15 Jahren als Hersteller qualitativ hochwertiger Ledertaschen und Börsen im europäischen Markt tätig. Unsere Produkte werden über den Facheinzelhandel vertrieben, in dem wir recht gut positioniert sind. In unserem Sortiment präsentieren wir verschiedene Produktlinien, die sich in der jeweiligen Zielgruppenansprache unterscheiden.

Zur Betreuung unseres Kundenstammes in der Schweiz suchen wir Sie als Handelsvertreter.

Kontakt:
VOi leather design GmbH & Co. KG
Zum Scherbusch 4
D-Wiehl
bellingrath@voi-design.de
www.voi-design.de

CRESCENDI

Crescendi GmbH ist ein Handelsunternehmen, welches in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten ist. Wir arbeiten in den Bereichen Verkehrstechnik, Stadtmobiliar und Straßenbeleuchtung.

Als Verkaufsagent bekommen Sie alle notwendige Unterstützung von uns (Back Office, Terminvereinbarungen, Kataloge und Muster)
Unser umfangreiches Sortiment bietet den großen Vorteil, dass Sie viele Möglichkeiten besitzen um das richtige Produkte für jeden Kunden zu finden. Aufträge verschicken wir direkt zum Kunden, hierzu erhalten Sie monatlich Ihre Provision.

Arbeitstätigkeit:
Aktive Handelstätigkeit und Verkauf des kompletten Sortiments. Ausbau des Vertriebsnetzes und Knüpfen von neuen Geschäftsbeziehungen sowie Kundenpflege.

Wir bieten Ihnen:
finanzielle Unabhängigkeit durch attraktive Provisionen
hohe Unterstützungsmaßnahmen in der Kundenakquise durch unser Back Office
eine zielführende Einarbeitung

Wir erwarten von Ihnen:
Vertriebserfahrung im Außendienst
freundliches und kundenorientiertes Auftreten
sehr gute Kommunikationsfähigkeiten

Kontakt:
Crescendi GmbH
Vilpianerstrasse 30
D-39010 Nals
nora.rauch@crescendi.de
www.crescendi.de

Als Italienischer Hersteller hochwertiger Pflanztöpfe, Gartenmöbel, Wassertanken, Werkzeugboxen und anderen sind wir seit über 45 Jahren erfolgreich tätig. Unsere Kunden sind der Möbel- sowie Gartenfachhandel und Baumärkte in Deutschland, Österreich, Niederlande, Frankreich und der Schweiz.
Werden Sie Teil unseres Erfolgs als freier Handelsvertreter (m/w) für die Schweiz.
Sie verfügen über gute Branchenkenntnis, arbeiten sehr erfolgsorientiert und suchen neue Design- und hochwertige Produkte für Ihre Kunden? Dann schicken Sie uns sofort Ihre Bewerbung!
Wir bieten eine langfristige Partnerschaft mit attraktiven Provisionssätzen, interessante und qualitativ Produkte, laufende Unterstützung sowie hohe Lieferfähigkeit durch unser Lager in Italien.

Kontakt:
Telcom SPA
Via Dell'Industria 21
I-72017 Ostuni
ecioce@telcomitalia.it
www.telcomitalia.it

THELOS

We are looking for a sales agent in Switzerland to the high-end design furniture market.

Contact:
David Farell
+34 936 742 980
+34 608 026 442
david.farell@thelosdesign.com
www.thelosdesign.com

ITALIATECH is looking for business-minded Sales Agent who strive for organizational success, seek career growth.

Sales Agent will manage area dealer partners to promote and sell our premium line of endodontic products to dental offices, dental groups, and other dental institutions. This role is responsible for growing as well as prospecting/sourcing new customers within the territory.

italiatech.net
PROSTHETIC&ORTHODONTICS

EXPERIENCE:

- **3+ years outside sales experience**
- **Dental or medical device sales preferred**
- **Distribution sales experience preferred**
- **Italian Language proficiency is appreciated**

Italiatech.net consists of 40 companies of various sizes and technical qualifications, a horizontal network that specializes in the production and commercialization of dental appliances in the field of orthodontics and prosthetics.

Italiatech.net has established itself in new markets abroad by creating a common brand that identifies Italy and the quality of the Made in Italy worldwide.

Präsentation
Broschüre

Contact:
Dario di Carlo
Tel. +39 320 715 92 60
info@italiatech.net

Selbständigen kaufmännischen Agenten
Sport-, Schuh- oder Sanitätshäuser
Schweiz

für den Vertrieb unserer Softschuhe von wellbe !

Wir sind Hersteller dieses neuartigen Sohlenkonzepts, das sein Nutzern helfen kann bei Problemen mit Rücken, Hüfte, Knie und Füße.

Bewerber melden sich bitte bei:

wellbe Deutschland GmbH
att.: Michael Scheike
Große Straße 6 a
38116 Braunschweig
Deutschland
Tel. +49 (0)531 8788 3010
email: scheike@wellbe-shoes.de
www.wellbeshoes.com

Die WEH GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich in den letzten 20 Jahren erfolgreich am Markt etabliert hat. Zum Ausbau unserer Vertriebsorganisation suchen wir qualifizierte und engagierte

Handelsvertreter

zum Vertrieb hochwertiger Rückschlagventile

Sie sind zuständig für die Neuakquisition und Betreuung des vorhandenen Kundenstammes. Unsere Kunden sind u.a. in der Automobil- und Fahrzeugindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie- und Pharmaindustrie, Gasindustrie, Kälte-/Klimatechnik, Medizintechnik, Lebensmittelbranche tätig.

Was wir bieten:

- Breites Produktprogramm an Standard- und Sonderventilen
- Intensive Vertriebsunterstützung durch unseren Innendienst
- Attraktive Verkaufsprovisionen
- Gebietsschutz

Was wir suchen:

- Erfahrene und motivierte Handelsvertretungen mit technischem Hintergrund
- Idealerweise verfügen Sie über Fachkenntnisse in unseren Zielmärkten und haben evtl. bereits bestehende Abnehmer in diesen Märkten
- Sicheres und überzeugendes Auftreten ist für Sie selbstverständlich

WEH GmbH Verbindungstechnik
Josef-Henle-Straße 1
89257 Illertissen | Deutschland

Telefon: +49 (0)7303 9609-830
Email: sales@rueckschlagventile.de

www.rueckschlagventile.de

RFA Trade Solution SA
via Dufour, 1 - 6900 Lugano - Switzerland

Wir suchen einen Handelsvertreter, um den Verkauf von Taschenlampen und Multitools Marke Nebo und Trueutility (Usa und Uk Produkte) zu koordinieren.

Als Handelsvertreter würden Sie für die Kontaktaufnahme in der Schweiz verantwortlich sein. Ihre Hauptaufgaben sind die Entwicklung der folgenden Marktkanäle:

- DoItYourself
- Bricolage Geschäfte und Distributoren
- Sportgeschäfte und Händler
- Lebensmittel- und Drogerien
- Gartencenter
- Geschenkläden

SONDERANGEBOTE:

- TV-Verkauf
- Treueprogramme (Lebensmittelketten / Ölgesellschaft)

Bitte besuchen Sie www.tecnopark.ch um eine kurze Vorstellung von unseren Angeboten zu haben. Vielen Dank

Tecnopark

Adriano Lombardo
_____-

Rfa Trade Solution SA
www.tecnopark.ch
info@tecnopark.ch
via Dufour 1 – 6900 Lugano
Ch +41 (0) 79 418 53 75
Ita +39 348 660 64 79

SÜDMETALL
Hugo Wuttig KG

Traditionsreiches Haus für die Lieferung von Präzisions-Drehteilen sucht für die Schweiz, vorzugsweise Deutschschweiz, einen erfahrenen Handelsvertreter mit guten Verbindungen zu Drehteil-Einkäufern. Zum Lieferprogramm gehören vorwiegend Teile mit größerer Fertigungstiefe aus allen Metallen, auf Wunsch oberflächenbehandelt, beschichtet, wärmebehandelt, einbaufertig, sowie Baugruppen.

Neben dem Kundenstamm besteht ein umfangreicher Pool an Kontaktadressen deutscher Industriefirmen.

Kontakt:
Südmetall Hugo Wuttig KG
Herr G. Wuttig
Scheffelstrasse
D-79725 Laufenburg
info@suedmetall-kg.de
www.suedmetall-kg.de