VKA-Bulletin

Ausgabe 2/20

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

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen frohe Festtage 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 dürfen.

Ihre Pensionskassenlösung zu Vorzugskonditionen

Seit 1985 bietet die BVG-Stiftung Handel Schweiz allen der AHV-Ausgleichskasse AK71 angeschlossenen Unternehmen eine umfassende und exklusive Vorsorgelösung mit diversen Plänen im obligatorischen wie auch im überobligatorischen Bereich der beruflichen Vorsorge an. Bis heute haben wir unsere Angebote laufend den Marktbedürfnissen angepasst und unser Pensionskassen-Team ist fit für eine umfassende und individuelle Beratung und die Verwaltung und umsichtige Anlage des uns anvertrauten Vorsorgekapitals. Unser Deckungsgrad von 120.15% (Stand per 31. Dezember 2019) darf sich im Benchmark-Vergleich sehen lassen.

Die Pensionskassen-Beiträge werden zusammen mit der AHV auf der gewohnten Beitragsrechnung in Rechnung gestellt, was eine übersichtliche und einfache Administration gewährleistet. Unsere Pensionskasse erhebt keine zusätzlichen Verwaltungskosten und die Beiträge an den Sicherheitsfonds werden seit Jahren vollumfänglich von der Pensionskasse getragen, dies ist unser Anspruch an Exklusivität für Sie.

Als kleines, persönliches Team haben Sie bei der BVG-Stiftung Handel Schweiz immer die gleichen Ansprechpartner für Ihre Anliegen oder falls Sie Unterstützung benötigen. Gerne sind wir infolge der Personalunion mit der Ausgleichskasse Handel Schweiz in allen sozialversicherungstechnischen Belangen der 1. und 2. Säule unbürokratisch für Sie da. Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Die Leiterin der BVG-Stiftung Handel Schweiz, Frau Melanie Caruso steht Ihnen gerne unter m.caruso@ak71.ch oder 061 715 57 44 für weitere Informationen oder eine unverbindliche Offerte zur Verfügung.

So sichern Sie Ihre Marge

Ein Großteil der im B2B-Markt etablierten Konditionensysteme ist weder leistungsgerecht noch an die Anforderungen der traditionellen und digitalen Vertriebskanäle angepasst. Hier gilt es im Vertrieb einzugreifen, damit Unternehmen nicht Tag für Tag Gewinnspannen verbrennen.

Konditionensysteme von Unternehmen sind zu einem Großteil ausgehöhlt und werden häufig nur noch mit dem Kitt der Sondernettopreise zusammengehalten – das zeigt die Erfahrung aus Hunderten Pricing-Projekten. Dabei sind die Symptome in allen Branchen gleich:

- Viele Konditionenstrukturen und Prozesse, die dazu dienen, Konditionenhöhen festzulegen, sind oft historisch gewachsen, komplex und nicht mehr nachvollziehbar.
- Viele Rabattniveaus sind nicht leistungsgerecht, angreifbar und stellen für den Vertrieb ein Risiko in zukünftigen Preisverhandlungen dar.
- Die Konditionensysteme sind nicht multichannelfähig und sorgen für Konflikte zwischen den Vertriebskanälen. Trotz dieses desolaten Zustands scheut sich das Management oft, grundlegende Anpassungen an seinem Konditionensystem vorzunehmen. Zu groß ist die Angst, dass die Umsetzung von Änderungen an internen Gegebenheiten und dem Widerstand von Kunden scheitert.

Keine Frage, dass „Folding“ eines Konditionensystems – also die gleichzeitige Senkung von Konditionen und Bruttopreisen – gleicht einer Operation am offenen Herzen und birgt immer ein Risiko. Dennoch muss klar sein, dass Systeme mit diesen Symptomen bei der Vergabe von Rabatten und Boni täglich Marge verbrennen und am Ende das Risiko der Kundenabwanderung erhöhen. Durch die Zunahme des ECommerce und die damit verbundene Preistransparenz steigt der Druck, das Konditionensystem zu optimieren. Dieser Vorgang umfasst drei Phasen: Bestandsaufnahme, Zieldefinition und Konzeptentwicklung sowie Implementierung.

Kompakt

- Konditionensysteme sind meist historisch gewachsen, weder leistungsgerecht noch multichannelfähig.
- Solche Systeme verbrennen täglich Marge und erhöhen das Risiko der Kundenabwanderung.
- Eine gelungene Optimierung umfasst mehrere Phasen: Bestandsaufnahme, Zieldefinition und Konzeptentwicklung sowie Implementierung.

„Mit der Konditionengestaltung werden Anreize für Kunden gesetzt.“

Schritt 1: Bestandsaufnahme

Zunächst gilt es, eine Reihe von Fragen zu klären: Unterstützt das Konditionensystem noch die Vertriebs(kanal)strategie? Inwieweit ist das gegenwärtige System in der Lage, die einzelnen Vertriebskanäle auszusteuern und Konflikte zu minimieren? Und ist das Leistungsprinzip „Gibst du mir was, lieber Kunde, gebe ich dir was“ bei der Vergabe von Rabatten und Boni noch existent und regelbasiert? Gerade bei Letzterem ist oft zu beobachten, dass beispielsweise ehemalige A-Kunden, die mittlerweile nur noch CKundenstatus besitzen, immer noch Top-Konditionen und Sondernettopreise beziehen.

Schritt 2: Zieldefinition und Konzeptentwicklung

Preismanagement sollte immer als eine strategische Aufgabe verstanden werden. Somit beruht auch die Festlegung von Konditionen auf strategischen Vorgaben, die durch die Führungsebene definiert werden.

Mit der Konditionengestaltung werden Anreize für Kunden gesetzt. Daher sollte der Vertrieb festhalten, welche Ziele mit dem neuen System verfolgt werden sollen: Mengenziele, Vermarktungsziele oder Prozessziele. Klassische Mengenziele fördern das Kundenwachstum, Vermarktungsziele begünstigen hingegen das Kundenverhalten und Prozessziele optimieren die eigenen „Cost-to-Serve“.

©delux/Fotolia

„Der Vertrieb muss in die Lage versetzt werden, Struktur und Regeln des neuen Systems an die Kunden zu vermitteln."

Regeln des Konditionensystems bestimmen

Im Rahmen der Konzeptentwicklung werden dann Struktur und Regeln des Konditionensystems definiert. Die Struktur bestimmt, welche Konditionen eingesetzt werden.

Grundsätzlich gibt es drei Arten: Die ersten sind so genannte „rechnungswirksame" Konditionen – klassische Mengenrabatte in Abhängigkeit von Absatzmengen oder Umsatzvolumen. Zur zweiten Art, den nicht rechnungswirksamen Konditionen, zählen Boni, Rückvergütungen und Kickback-Zahlungen. Außerdem sind als dritte Art Zahlungsbedingungen zu berücksichtigen. Leistungen, also Konditionen, sollten nur gewährt werden, wenn bestimmte Gegenleistungen erbracht werden. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass dem Kunden wirksame Anreize, zum Beispiel zur Erhöhung von Abnahmemengen, geboten werden.

Bei der Definition der Leistungskriterien ist zu berücksichtigen, dass diese für die einzelnen Vertriebskanäle unterschiedlich ausgestaltet werden müssen. Ein Beispiel: Was im stationären Handel der Servicemitarbeiter, ist im Onlinehandel der „Live-Chat" oder die telefonische Beratung. Der Online-Händler darf beispielsweise bei Erbringung der gleichen Leistung nicht preislich diskriminiert werden.

Generell ist bei der Entwicklung des Konditionensystems zu beachten, dass die Anzahl der Konditionenelemente und die Komplexität der Regeln begrenzt bleiben.

Schritt 3: Implementierung

Die Umsetzung bedarf einer umfassenden Vorbereitung. Dazu zählen zunächst eine Analyse und Berechnung der erwarteten Auswirkungen mittels Simulation. Auf dieser Basis können dann die Konditionenhöhen exakt festgelegt werden. Die Berechnungen sollten hier sowohl kundenindividuell als auch global über alle Kunden erfolgen. So wird sichergestellt, dass ein neues System auch wirklich zu den gewünschten Effekten unter Berücksichtigung der individuellen Kundensituation führt.

Zudem ist die Vorbereitung der Vertriebsmitarbeiter zentral. Denn der Vertrieb muss in die Lage versetzt werden, Struktur und Regeln des neuen Systems an die Kunden zu vermitteln. Dazu bedarf es praktischer Vorgaben zur Argumentation und fundierter Trainings. Oft erfordert die Umstellung auch die Kündigung existierender Verträge und Vereinbarungen. Überdies kann es zu notwendigen technischen Änderungen am Kalkulationsschema kommen.

Die tatsächliche Umsetzung beginnt schließlich mit der Kommunikation an die Kunden. Dies erfordert häufig ein hohes Maß an Differenzierung: Während kleine Kunden möglicherweise nur schriftlich über die Änderungen informiert werden, ist für große Kunden eine persönliche Information durch Vertriebsmitarbeiter oder die Geschäftsführung ratsam. Darüber hinaus sollte der Verhandlungsspielraum für strategisch bedeutsame Kunden im Vorfeld abgesteckt werden. ■

Autor

Gregor Buchwald

ist Managing Partner bei Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants in München.

E-Mail: gregor.buchwald@roll-pastuch.de

Gelassener und leistungsfähiger durch Achtsamkeit

Dank eines gezielten Trainings lassen sich Kompetenzen aufbauen, die gerade im Vertrieb den Erfolg jedes Mitarbeiters steigern können. Dazu gehört auch die Achtsamkeit. Sie hilft, sich auf das Wesentliche konzentrieren zu können.

Die digitale Ära hat unsere Arbeit in vielerlei Hinsicht erleichtert und neue Chancen eröffnet. Doch die Vorteile wurden auch mit einer permanenten Reizüberflutung und einer damit einhergehenden Überforderung unserer „Schaltzentrale“ erkauft: Unser Steinzeit-Gehirn ist der digitalen Welt (noch) nicht gewachsen. Die Folgen sind Dauerstress, mangelnde Arbeitsergebnisse und unzufriedene Mitarbeiter. Dabei zählen E-Mails, Whatsapp- oder Linkedin-Nachrichten zu den größten Produktivitätskillern und prallen mittlerweile in einer Häufigkeit auf uns ein, dass es kaum noch möglich ist, sich für ein paar Minuten auf eine Aufgabe zu konzentrieren.

Der Mensch denkt in Mustern, Daumenregeln und Gewohnheiten

Das liegt vor allem daran, dass der Mensch entgegen früherer Annahmen nicht multitaskingfähig ist. Das menschliche Gehirn arbeitet sämtliche Aufgaben nicht parallel ab. Es wechselt zwischen inneren und äußeren Reizen permanent hin und her. Das macht müde und führt am Ende dazu, dass unsere Schaltzentrale lieber den einfachen Weg geht und in den Autopilotmodus schaltet. Wir denken in der Vergangenheit, in Mustern, Daumenregeln und Gewohnheiten.

Kompakt

- Die digitale Ära hat die Arbeit erleichtert und neue Chancen eröffnet.
- Der digitale Alltag macht es im Vertrieb zunehmend schwieriger, nach Sales-Excellence-Ansätzen zu arbeiten.
- Achtsamkeit führt zu einer besseren Vernetzung des Gehirns und hilft ihm dabei, sich auf das Wesentliche konzentrieren zu können.

In Summe schränkt dies nicht nur die Leistungsfähigkeit ein, es versperrt auch den Zugang zu uns selbst. Doch genau das nimmt uns Fertigkeiten, die im klassischen Vertriebsalltag unabdingbar sind.

Schlüsselkompetenzen für den Vertrieb der Zukunft

Der digitale Alltag macht es im Vertrieb zunehmend schwieriger, nach Sales-Excellence-Ansätzen zu arbeiten. Fehlerhafte Angebote oder unvorbereitete Termine zählen nicht selten zur Normalität. Angetrieben vom stetigen Zahlendruck werden oft zu viele Opportunities parallel bearbeitet. In Summe führt der fehlende Fokus dazu, dass am Ende alle Angebote verloren werden. Eine fokussierte Arbeitsweise, die im Idealfall im Flow endet, ist jedoch die Basis einer guten Vertriebsarbeit. Statt im Multitasking unterzugehen, müssen Vertriebler es wieder lernen, monotask zu arbeiten.

> *„Statt im Multitasking unterzugehen, müssen Vertriebler es wieder lernen, monotask zu arbeiten.“*

Autopilotmodus, Dauerstress und nicht zuletzt auch eine ungesunde Ernährung führen dazu, dass wir den Zugang zu unserer Intuition verlieren. Gerade im Vertrieb ist der Instinkt jedoch essenziell. Die Wahrscheinlichkeit, ob ein Interessent tatsächlich kauft oder nicht, lässt sich nur schwer mathematisch errechnen. Als Folge mangelnder Intuition wird im Vertrieb viel zu lange auf das falsche Pferd gesetzt. Dies verursacht enorme Kosten, Umsätze gehen verloren und für alle am Prozess beteiligten Mitarbeiter ist es vor allem eins: frustrierend.

©JürgenPrieve/Fotolia

Der gestiegene Wettbewerbsdruck, ständig wechselnde Marktanforderungen oder gesetzliche Vorgaben durch Corona erfordern heute mehr denn je Mitarbeiter, die flexibel und lösungsorientiert denken und in allen Situationen eine Chance sehen. Gewinnen werden Unternehmen, die es schaffen, sich von der Masse abzuheben. Gerade vom Vertrieb sind Lösungen gefordert, die nicht nur dem Kunden helfen, sondern auch zum Unternehmen passen. Hierfür braucht es neben Anfängergeist auch eine große Portion Kreativität, die sich unter heutigen Arbeitsbedingungen beide jedoch nur noch spärlich entfalten können.

Der Aufbau einer Beziehung zum Interessenten oder Kunden wird gerade unter eingeschränkten Kontaktmöglichkeiten schwieriger denn je. Basis einer guten Partnerschaft sind Sympathie und Vertrauen. Beides entsteht nicht, wenn Menschen sich in ein Korsett zwängen, eine Rolle spielen und sich selbst fremd geworden sind. Vertrauen entsteht, wenn Menschen authentisch und sich ihrer eigenen Stärken bewusst sind.

Mit Achtsamkeit unser Betriebssystem aufrüsten

Forscher haben ermittelt, dass Achtsamkeit dabei hilft, in der viel zitierten VUCA-Welt gelassen, klarer und leistungsfähiger zu werden. Die Fertigkeiten Fokus, Intuition, Kreativität und Authentizität haben ihren Ursprung im menschlichen Gehirn und lassen sich wie beim Sport gezielt trainieren. Dies liegt in der Neuroplastizität unseres Gehirns begründet. Sie ermöglicht unserer Schaltzentrale, sich bis ins hohe Alter neu zu formen, neue Fertigkeiten zu etablieren und alte Verhaltensweisen abzustellen. Achtsamkeit führt zu einer

www.springerprofessional.de

besseren Vernetzung des Gehirns und stärkt genau die Fähigkeiten, die ihm dabei helfen, sich zu einem agilen Gehirn zu entwickeln, das nicht ständig in den Autopiloten wechselt, sondern bei dem wir wieder selbst die Führung übernehmen.

Digitalisierung fordert von uns, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – und Achtsamkeit ist Konzentration auf den gegenwärtigen Moment. Der dabei entstehende Fokus schafft die Basis, um die digitale Welt, Sales Excellence und menschliches Gehirn miteinander zu vernetzen. Gleichzeitig öffnet er einen Raum in unserem Gehirn, der wieder Platz für Intuition, Kreativität und Authentizität schafft. ■

Autorin

Dr. Melanie Peschmann

ist Geschäftsleiterin des Achtsamkeit-Portals in Hamburg (achtsamkeit-portal.de). E-Mail: melanie.peschmann@achtsamkeit- portal.de

Vertreter gesucht

Handelsvertreter im Bereich Fahrzeugbau, Schienen- / Nutzfahrzeuge… gesucht

Schweizer Hersteller von faserverstärkten Kunststoff-Formteilen und Komplettlösungen nach Kundenwunsch sucht Handelsvertreter für DACH Region.

Wir, ein dynamisches Schweizer Unternehmen, entwickeln und produzieren faserverstärkte Formteile (Thermo- und Duroplastverarbeitung); vom Strukturbauteil bis zur montagefertigen Komplettlösung. Neben mittleren und grossen Serien fertigen wir auch kleine Auflagen und Prototypen kostengünstig.

Bauen Sie auf unser Know-how in Konstruktion, Werkzeugfertigung, Herstellung und auf perfekte Qualität zertifiziert nach ISO 9001:2015, über 40 Jahre Erfahrung und namhafte Referenzen.

Zu unseren anspruchsvollen Kunden zählen namhafte Unternehmen aus folgenden Branchen:

- Fahrzeugbau aller Art (Personenfahrzeuge, Schienenfahrzeuge, Nutzfahrzeuge, Landmaschinen…)
- Maschinen- und Apparatebau
- Medizinaltechnik, Labortechnik und Orthopädie
- Elektroindustrie, Mess- und Regeltechnik
- Aerospace, Luftfahrt
- Sanitärbereich

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind sehr gute Marktverbindungen in mindestens einer dieser Branchen zwingend notwendig!

Kontakt:

Polyplex AG
Marino Elia Wagner
Gigering 4
CH-8213 Neunkirch
Tel. +41 81 723 01 77
E-Mail me.wagner@polyplex.ch

Zweisprachiger Handelsvertreter/in für hochwertige Badezimmermöbel gesucht!

Für die gesamte Schweiz suchen wir einen unabhängigen Handelsvertreter(in), zweisprachig in Französisch und Deutsch (und wenn möglich auch Schweizerdeutsch), die zum weiteren Ausbau der Marke in der Schweiz beitragen kann.

Sie haben bereits ein Grosses Netzwerk an Händler oder Bauträger in den Bereichen Sanitärprodukte oder Möbelhäuser. Dann sind Sie bei uns genau richtig! Wir bieten Ihnen grossartige Produkte, ein erfahrenes Team, faire und transparente Verdienstmöglichkeiten und eine gute Einarbeitung in die Produkte.

Anerkannt für ihre Kühnheit, Authentizität, Produktqualität und ihren Kundenservice, SANIJURA (250 Mitarbeiter) – Tochtergesellschaft KOHLER 30000 p. – produziert und vermarktet Badmöbel. Sanijura ist seit über einhundert Jahren im französischen Jura ansässig (nur 50 Km von der Schweizer Grenze entfernt). Der Erfolg der Firma beruht auf seinem ständigen Bemühen, jeden Kundenwunsch zu erfüllen. In den letzten Jahren hat Sanijura Modularmöbel und Lösungen für Kleinbäder entwickelt.

Sehen Sie sich unsere Präsentation und Produkte an: https://www.sanijura.ch und werden Sie unser(e) Partner(in). Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Nachricht:

Was musst du wissen?
Die Marke ist schon seit 20 Jahren in der Schweiz und besitzt einen guten Ruf.

Sortimente und Produkte
Badezimmermöbel, auch nach Mass

Kundenkreise und Zielgruppen
Händler von Sanitärprodukten und Möbelhäuser.
Architekten, Bauherren, Planungsbüros usw.

Kontakt

Interesse werden zuerst von Business France Schweiz, Handelsabteilung der französischen Botschaft in der Schweiz, gesammelt

Business France en Suisse
Pfingstweidstrasse 60
8005 Zürich
E-Mail noemie.colin@businessfrance.fr
Tel. +41 44 279 15 57

Handelsvertretung / Distributor für Handlingsysteme

Mit über 20-jährigen Erfahrung in der Konstruktion und Produktentwicklung von sachs engineering , sind wir Ihr Partner für innovative Handlingsysteme.

WIR

Das Ziel von sachs products & sachs engineering ist es innovative Konzepte zu definieren, die sich in Gestalt und Funktion von den Produkten Ihrer Wettbewerber unterscheiden. Von der Idee bis zur fertigen Konstruktion begleitet uns die Leidenschaft, optimale Lösungen für die Anforderungen unserer Zeit zu konzipieren. Qualität wird bei uns großgeschrieben. Daher arbeitet unser Team an Ingenieuren am Standort Engen jeden Tag daran, Ihre Arbeitswelt von morgen mitzugestalten.

Dank der über 20-jährigen Erfahrung in der Konstruktion und Produktentwicklung von sachs engineering, sind wir Ihr Partner für innovative Handlingsysteme. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen und beste Beratung, durch jahrelang aufgebautes Prozessverständnis. Durch die Analyse der Konstruktionen mittels FEM Simulationen können Fehler schon im Entwicklungsstadium ausgeschlossen werden. Unsere innovativen Handlingsysteme erreichen zudem durch den Einsatz von Bionik eine hohe Ästhetik, Festigkeit und Materialeinsparung – für das Mehr an Ergonomie und Design. Made in Germany!

AUFGABE

- Um im Schweizer Markt zu wachsen, suchen wir einen technisch versierten freiberuflichen Handelsvertreter/innen / Distributor. Sie kennen die Branchen und Zielkunden, haben die entsprechenden Kontakte und wissen wer unsere Produkte benötigt.

ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie verfügen über mehrjährige Branchenerfahrung in der Industrie und sind mit dem Verkauf technischer Produkte vertraut.
- Vorzugsweise sind Sie Ingenieur/In, Techniker/in, Meister/in oder ähnliches.
- Wir erwarten eine/n engagierte/n Unternehmer/in.
- Sie arbeiten auf Selbständigen Basis, gerne auch Auf-/Ausbau zum Distributor möglich.

ANGEBOT

- Wir bieten interessante Produkte insbesondere auf dem Gebiet der Handlingsysteme.
- Sie haben damit einen guten Kundenzugang und aufgrund der interessanten Provisionssätze sehr gute Verdienstmöglichkeiten.

Wir bieten Ihnen Einführungs-, Produkt- sowie Verkaufsschulungen, damit Sie noch erfolgreicher werden. Außerdem erhalten Sie eine gute Vertriebsunterstützung durch unseren Vertriebsinnendienst. Gute, marktübliche Provisionen sind für uns selbstverständlich. Gerne auch in der Generation 50plus-x.

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen.

Bitte senden Sie per E-Mail Ihre Bewerbung in der Form, welche Ihnen als richtig erscheint.

Kontakt:

sachs products and innovations GmbH
Michael Schubert
Head of HR & Sales
Robert-Bosch-Str. 1
DE-78234 Engen
Tel. +49 15771208152
E-Mail michael.schubert@sachs-engineering.de

HANDELSVERTRETER GROßKÜCHE GESUCHT

Wir suchen Sie !!! Als Handelsvertreter im Bereich "Großküche". Wenn Sie Wiederverkäufer betreuen, senden Sie Ihren CV an "personal@firex.com"

Wir suchen Sie !!! Als Handelsvertreter im Bereich "Großküche". Wenn Sie den Wiederverkäufersektor gut kennen und auch industrielle Nahrungsmittelkunden betreuen, sind Sie bei uns genau richtig. Schön wäre, wenn Sie auch Englischkenntnisse haben (ist aber keine Bedingung). Senden Sie uns bitte Ihren Lebenslauf an personal@firex.com

Wir sind Marktführer im Bereich Brasieren und Großkochkessel für den professionellen Bedarf in der Gastronomie und Nahrungsmittelindustrie und liefern unsere qualitativ hochwertigen Produkte in die ganze Welt. Quality in Quantity zeichnet unsere Produkte aus – Share the taste of Firex – A member company of The Middleby Corporation

Kontakt:

Firex s.r.l.
Zona Industriale Gresal, 28
I-32036 Sedico (BL) Italy
personal@firex.com
www.firex.com

sysberry-absc

Handelsvertreter für IT-Digitalisierungslösungen (d/m/w)

Vertriebsunterstützung gesucht / IT-Lösungen / Ansässig in Vorarlberg / mit Kundenkontakten in der Schweiz

Sehr geehrte Damen & Herren,

wir befinden uns aktiv und ab sofort auf der Suche nach Unterstützung im Vertrieb von unseren IT-Lösungen in der Schweiz.

Die sysberry-absc GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen aus München. Unser Fokus liegt auf der Beratung, der Realisierung und dem Betrieb von Digitalisierungslösungen. Dabei greifen wir auf 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Projekt-, Prozess- und IT-Management zurück. Durch einen hohen Grad an individueller Anpassbarkeit unserer digitalen Lösungen sind unsere Kunden breit gestreut. Hierzu zählen wir mittelständische Unternehmen, sowie Konzerne aus Industrie, Dienstleistung und Handel. Wir haben Niederlassungen in München, Hamburg und Emmen (CH).

Wir suchen einen Handelsvertreter (d/m/w), der vorzugsweise in der Region Vorarlberg ansässig ist, und sowohl Österreich, als auch die Schweiz, bedienen kann. Wir benötigen die Unterstützung einer Person die über einen Pool von Geschäftskontakten verfügt, und die Erstansprache, sowie die Vereinbarung von Terminen mit potenziellen Kunden, organisiert. Die nächsten Schritte im Verkaufsprozess übernehmen dann unsere Geschäftsleitung und der sysberry-absc interne Vertrieb.

Start: ASAP // **Auslastung:** individuell, je nach Kapazität

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und stehen Ihnen für Rückfragen gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns unter karriere@sysberry-absc.com, und/oder unter der +49 89 68086717. Ansprechpartner: Frau Sarah Greene.

Kontakt:

sysberry-absc GmbH
Sarah Greene
HR & Recruiting Manager
Max-Planck-Str. 3
D-85609 Aschheim-Dornach
Tel +49 89 68086717
Email karriere@sysberry-absc.com

HANDELSVERTRETER FÜR MEDIZINPRODUKTE (m/w/d) DACH

Unternehmen mit einem umfangreichen Produkt-/Dienstleistungsprogramm für Medizin- und Reha-Produkten

Zur Verstärkung seines Teams sucht unseren Kunden zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Bereich Praxis, Klinik, Sanitätshaus, Altenpflege einen

Handelsvertreter für Medizinprodukte (m/w/d) DACH

(Baden-Württemberg, Bayern, Deutschschweiz und Österreich)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Gewinnung, Bindung und strategische Entwicklung der B2B-Kunden
- Betreuung der bestehenden Kunden in Ihrer Region
- Ausbau Ihres Netzwerkes zur Gewinnung neuer Kunden
- Durchführung der strategischen und operativen Verkaufsplanung anhand der zentralen Zielvorgaben
- Wöchentliches Reporting

Diese Qualifikationen bringen Sie mit:

- Eine positive Ausstrahlung, Kontaktfreudigkeit sowie ein hohes Energielevel zeichnen Sie aus
- Sie sind im Bereich Pflege (Praxis, Klinik, Sanitätshaus, Altenheim) in der **Schweiz auch** unterwegs
- Sie agieren verlässlich und sind gut organisiert
- Ein sicherer Umgang mit CRM-Systemen und ausgeprägte Reisebereitschaft in Ihrer Region
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse. Französisch wäre ein Plus.

Was wir Ihnen bieten:

Attraktives Kommissionsmodell mit Erfolgsbeteiligung

Modernste IT/ Telekommunikation

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.

Kontakt:

ALTIOS Germany GmbH
Murielle TAISNE
Niederlassungsleiterin
Schillerstraße 4
D-60313 Frankfurt am Main
Tel +49 157 830 32 038
Email m.taisne@altios.com

Wachstumsmarkt Cybersicherheit

Werden Sie mit uns im Wachstumsmarkt der Cybersicherheit erfolgreich.

Werden Sie mit uns im Wachstumsmarkt der Cybersicherheit erfolgreich. Wir bieten einen neuen Full-Service gegen Cyberangriffe: Von der Vermeidung von Cybercrime über schnelle Soforthilfe bis hin zur Wiederherstellung inklusiv eine integrierte Cyberversicherungen. Dies macht unseren KMU Service zu einem zukunftsträchtigen Wachstumsmarkt: Fast 3,5 Millionen Kleine und Mittlere Unternehmen brauchen eine bezahlbare Cybersicherheit.

Faire Provisionen und die Möglichkeit Zusatzprodukte anzubieten, machen unseren Service für Sie lukrativ und bilden die Grundlage für ein langfristige Umsätze.

Wir unterstützen Sie u. A. durch eine zentrale Marketing-, Vertriebs- und Serviceanwendung. Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen (Online und Präsenz) sorgen dafür, dass Sie Partner Ihrer Kunden auf Augenhöhe sind. Dies bildet die Grundlage für unseren gemeinsamen Erfolg.

Sie haben Lust in einen spannendem Wachstumsmarkt mit uns zu wachsen, dann melden Sie sich noch heute bei uns auf der Website unter: https://deutor.de/technologie-partner oder per mail an vertriebspartner@deutor.de

Kontakt:

DEUTOR CYBER SECURITY SOLUTIONS GMBH
Michael BARTSCH
GESCHÄFTSFÜHRER
Am Turm 44
D-53721 Siegburg
Tel +491713243350
Email michael.bartsch@deutor.de

Freier Handelsvertreter für den Verkauf von Ballons

Die Karaloon GmbH schreibt seit 10 Jahren eine Erfolgsgeschichte. Unser Know-how gebündelt mit Leidenschaft, Kreativität und Produktsicherheit hat uns zum führenden europäischen Unternehmen für Ballons gemacht. Wir beliefern Kunden Europaweit. In unseren hochmodernen Produktionshallen werden jährlich bis zu 450 Millionen Ballons verpackt und an unsere Kunden verschickt. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittstermin **freie Handelsvertreter (m/w/d) für den Verkauf von Ballons im Außendienst für Deutschland, die Schweiz und die Beneluxländer.**

Das erwartet Sie:

• Sie bauen unsere Distribution auf und entwickeln sie nachhaltig weiter

• Sie stehen unseren Bestandskunden als zuverlässiger Berater zur Seite und akquirieren Neukunden

• In Ihren Verkaufsgesprächen punkten Sie mit Kompetenz und Überzeugungskraft

Diese Qualifikationen zeichnen Sie aus:

• Vertriebserfahrung in der Konsumgüterbranche bzw. im Bereich Spielwaren oder Partyartikel

• Überzeugende Kommunikations-, Verkaufs- und Präsentationsfähigkeiten

• Ausgeprägte Kundenorientierung

Das bieten wir Ihnen:

• Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben mit viel eigenem Gestaltungsspielraum

• Ein wachstumsstarkes Unternehmen

• Ein motiviertes und wertschätzendes Team

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, bevorzugt per E-Mail, unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an: Karaloon GmbH, Schlosserstraße 31, D-59399 Olfen info@karaloon.de

3D-Micromac sucht Handelsvertreter für High-Tech-Industrien

Die 3D-Micromac AG ist führender Spezialist für Lasermikrobearbeitung.

Unsere Experten entwickeln Verfahren, Maschinen und komplette Anlagen auf höchstem technischem und technologischem Niveau. Weltweit kommen diese in zahlreichen Hightech-Industrien erfolgreich zum Einsatz. Dazu gehören sowohl die Photovoltaik-, Halbleiter-, Glas- und Displayindustrie als auch die Mikrodiagnostik und die Medizintechnik. Dabei ist es unser Anspruch, Kundenwünsche auch bei komplexen Projekten perfekt zu erfüllen.

Innovative Laserprozesse revolutionieren die industrielle Fertigung weltweit. Sie sind gekennzeichnet durch außerordentliche Zuverlässigkeit und Produktivität, hohe Präzision sowie Flexibilität. Darüber hinaus ermöglichen sie oftmals erst die effiziente Serienfertigung von neuen und innovativen Bauteilen und Produkten.

Unsere Lasertechnologien und Produktionslösungen sind weltweit erfolgreich in Hightech-Industrien und bei Innovatoren im Einsatz.

Aktuell suchen wir Handelsvertretungen für den DACH-Raum und Benelux, die gut in mindestens einem der folgenden Bereiche, ggfs. auch entsprechenden Forschungseinrichtungen vernetzt sind:

- Halbleiter
- Photovoltaik-Herstellung
- Mikrodiagnostik und Fehleranalyse
- Display- und Smart Glas-Fertigung,
- Elektronikfertigung,
- Medizintechnik
- Ophthalmik.

Ausführliche Informationen zu unserem Produkt- und Lösungsspektrum finden Sie auf den folgenden Webseiten:

https://3d-micromac.de/

http://lasermikrobearbeitung.de/

https://ophthalmic-marking.com/

Kontakt:

3D-Micromac AG
Technologie-Campus 8
D-09126 Chemnitz
info@3d-micromac.com

Hochinteressante Vertretung für Diamantwerkzeuge

Wir als Hersteller suchen Sie für den Vertrieb von Diamantwerkzeugen in Industrie und Handwerk motivierte Teamunterstützung.

Die **BDM Diamantwerkzeug KG** liefert projektbezogene, maßgeschneiderte Lösungen **seit über 35 Jahren**. Wir verfügen über eine eigene Entwicklung, Fertigung und unsere Produkte sind in der industriellen Fertigung für ihre hohe Präzision bekannt. Weiter sind wir darauf spezialisiert Sonderwerkzeuge nach Maß, mit sehr kurzen Lieferzeiten herzustellen.

„Made in Germany“

- Abrichtwerkzeuge alle Varianten, CVD, MKD, Natur
- Rotierende Abrichtwerkzeuge Form/Profilrollen in CVD, Natur, kurze Lieferzeiten
- Nacharbeit, auch von Fremdwerkzeugen sehr kurzfristig
- Diamant / CBN Scheiben höchste Qualität (Emulsion, Öl und trocken)
- Kunstharz -, Metallbindung sowie Hybrid und keramische Bindungen
- Galvanische Werkzeuge, alles was sich belegen lässt

Sie haben bereits ein Netzwerk in dem Bereich Zerspanung? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Gerne können Sie unsere Produkte mit ihrem Sortiment kombinieren.

Wir suchen aktuell

erfahrene Handelsvertreter (m/w/d) (§84HGB)

für Deutschland, EU-Länder und der Schweiz

Wir bieten:

- eine für den Markt überdurchschnittliche ungedeckelte Provisionsvergütung
- geschütztes Verkaufsgebiet
- Alleinstellungsmerkmale auf dem Markt, durch unsere sehr kurzen Lieferzeiten
- ausführliche und fundierte Einarbeitung in unsere Produkte
- Sehr angenehmes, respektvolles, eingespieltes und motiviertes Team, mit dem Sie Erfolg haben
- Unterstützung durch Marketing, Messen
- Wir verfügen über eine eigene Entwicklung, Fertigung, sie können somit Kunden bedarfsgerecht und projektbezogen beraten.

Sie bringen mit:

- Erfahrung als Handelsvertreter
- Kenntnisse im Bereich der Zerspanung
- idealerweise haben Sie eine technische Ausbildung absolviert oder bereits Erfahrung in der Zerspanung sammeln können.

Wir bitten höflichst um ihr Verständnis, dass wir aus diesem Grund keine Bewerbungen von branchenfremden Kandidaten berücksichtigen können.

Wenn Sie bereits Handelsvertreter sind und idealerweise Zerspanung Ihr Thema ist, dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen.

Haben wir Sie bereits überzeugt oder haben Sie noch Rückfragen? Kontaktieren Sie mich (Julian Borkowski) gerne persönlich unter Tel. 05672-921 000 5 oder company@bdmdiamant.de

Kontakt:

BDM Diamantwerkzeug KG
Julian Borkowski
CEO
Kirchweg 2a
D-34385 Bad Karlshafen
Email company@bdmdiamant.de

Können Sie den Markt in der französisch sprechenden Schweiz weiter für uns antreiben? Wir suchen selbstständige Handelsvertreter

Haben Sie den Willen zum Erfolg? Ein vielversprechendes Netzwerk im Anlagenbau und der technischen Industrie? Wir können es kaum erwarten, Sie kennen zu lernen! Melden Sie sich: personal@zimm.com

ZIMM ist ein österreichisches Familienunternehmen und ist der führende Anbieter im Bereich elektromechanischer Spindelhubgetriebe. Wir sind seit 1977 stetig gewachsen und zählen im Stammwerk in Lustenau heute über 130 Mitarbeiter zu unserem Team.

ZIMM steht für Qualität, Präzision und Fortschritt.

Kontakt:
Zimm GmbH
Patrick Zimm GmbH
Millennium Park 3
A-6890 Lustenau
Email personal@zimm.com

Leitung Vertriebspartner

Home Instead ist weltweit führend in der Betreuung von Senioren zuhause und bereits in 14 Ländern die Alternative zu Alters-, Pflegeheim und betreutem Wohnen. Mit rund 2000 Mitarbeitenden sind wir auch in der Schweiz hervorragend etabliert. Unsere CAREGiver sind täglich bei betagten Menschen im Einsatz und unterstützen diese sehr individuell bei der Bewältigung des Alltags.

Zur weiteren Expansion suchen wir für verschiedene Gebiete in der ganzen Schweiz unternehmerisch denkende und handelnde

Selbständige Vertriebspartner (m/w)

Für diese spannende Tätigkeit sprechen wir engagierte Persönlichkeiten mit kaufmännischem und vertriebsorientiertem Verständnis und hoher Sozialkompetenz an. Sie verfügen über Freude an der Beratung und am Verkauf sowie eine hohe Selbstmotivation. Zudem sind Sie sehr kommunikativ, haben ein gewinnendes Auftreten und schätzen den täglichen Umgang mit Menschen. Sie sind es gewohnt, Ziele umzusetzen und selbstständig Entscheidungen zu treffen.

Wir bieten Ihnen eine sozial wertvolle Vertriebs- und Kontakttätigkeit für und mit einem erfolgreichen, dynamischen und innovativen Unternehmen. Sie haben die Möglichkeit, sich in einem zukunftsorientierten Markt Ihre eigene Vertriebsregion aufzubauen. Dabei profitieren Sie von einem weltweit erfolgreichen Geschäftskonzept mit bewährten Qualitätsstandards. Mit unserer professionellen Unterstützung und unserem Know-how, geben wir Ihnen das Rüstzeug mit, damit Sie rasch und nachhaltig Ihren Erfolg sichern können.

Haben wir Ihr Interesse geweckt und sind Sie finanziell in der Lage in Ihre erfolgreiche Zukunft in die Selbständigkeit zu investieren? Dann füllen Sie unseren Fragebogen auf unsere Webseite aus und senden diesen zusammen mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail an personal.moehlin@homeinstead.ch

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie auf www.homeinstead.ch

Schenken Sie Lebensfreude mit Home Instead!

Home Instead Schweiz AG
Industriestrasse 9
4313 Möhlin
hermann.mairhofer@homeinstead.ch

Handelsvertreter/in für Zahnraddosierpumpen gesucht

Für die gesamte D/A/CH Region sucht OERLIKON Barmag erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeiten beitragen können.

Handelsvertreter/in für Zahnraddosierpumpen gesucht!

Für die gesamte **D/A/CH** Region sucht OERLIKON Barmag erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeiten in DE, AT und CH beitragen können.

Oerlikon Barmag Zahnradpumpen werden weltweit in verfahrenstechnischen Anlagen der Chemie-, Kunststoff-, Farb- und Lack-Industrie sowie in der PUR Anwendung eingesetzt. Sie zeichnen sich aus durch Langlebigkeit, höchste Präzision und extreme Zuverlässigkeit. Das in knapp 100 Jahren aufgebaute Technologiewissen und die zielstrebige Weiterentwicklung anhand kundenspezifischer Anforderungsprofile bilden heute den Grundstein für effiziente Lösungen anspruchsvoller Aufgaben.

Sie haben bereits ein großes Netzwerk an Firmen bzw. Herstellern aus den Bereichen Chemie, Anlagenbau, Dosiertechnik, Auftragstechnik, PUR, Windkraft, Automobilzulieferern, in deren Anlagen Zahnraddosierpumpen verwendet werden.

Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Unsere Anforderungen:

- Kontakte in den Anlagenbau der Dosiertechnik PUR, Lackiertechnik, Chemie
- Erfahrungen im Vertrieb von technisch erklärungsbedürftigen Produkten, Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit.
- Eine selbstständige und zielführende Arbeitsweise mit überzeugender persönlicher und fachlicher Kompetenz.
- Hohe Motivation und der ausgeprägte Wille zum Erfolg.

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Aufbau stabiler Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Verkauf unserer gesamten Produktpalette.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung ausschließlich per E – Mail an Thorsten.Wagener@oerlikon.com

ART ♡F GIVING

Handelsagentur für innovative Geschenkartikel und Grußkarten

Wir suchen für mehrere Gebiete in Deutschland, Schweiz und europäischen Ausland Handelsagenturen für Geschenkartikel und Glückwunschkarten

Paper Art ist ein traditionelles Familienunternehmen für innovative Geschenkartikel und Grußkarten. Gegründet wurde das Unternehmen vor über 30 Jahren in Holland und befindet sich heute in der 2. Generation.

Durch eine konsequente Vertriebspolitik hat sich Paper Art in den letzten Jahren zu einem absoluten Trendsetter und führenden Anbieter von Grußkarten und Geschenkartikel in der „grünen Branche" entwickelt. Unsere Kundenstruktur ist breit gefächert, aber Kernzielgruppe sind i.e.L. Floristen, Gartencenter und PBS Fachgeschäfte. Unter Private Label bieten wir zudem unterschiedliche Konzepte für unterschiedliche Vertriebskanäle an.

Die Grundlage für unseren Erfolg sind Kreativität, Produktinnovation und Qualität der Produkte.

Im Zuge unserer Wachstumsstrategie wollen wir unser Vertriebsteam in DACh weiter ausbauen und suchen für Nord- und Ostdeutschland Handelsagentur/en, die über mehrjährige Vertriebserfahrungen in der PBS Branche verfügen.

Darüber hinaus suchen wir für die Schweiz und weitere europäische Länder Vertriebspartner und Handelsagenturen, die bereits über mehrjährige Erfahrungen im Dekorationsgroßhandel, bei Floristen und PBS Fachhandel verfügen.

Falls Sie sich angesprochen fühlen, sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Mein Name ist Uwe Antonius Müller und Sie können mich per E-Mail uwe.mueller@paperart.nl / oder per Telefon: +49 1799498609 erreichen.

Informationen zu unserer aktuellen Kollektion finden Sie unter folgendem Link.
https://www.paperart.eu/de-de/

Kontakt:
paper art bv
Uwe Müller
Sales & Marketing
vang 4
NL-4661 tx halsteren
Email uwe.mueller@paperart.nl

Handelsvertreter für Möbel gesucht

Moin, wir sind die Firma Dresen Handel und Vertrieb GmbH und importieren Outdoormöbel aus 100% recyceltem Kunststoff

Auf der Suche nach etwas neuem, vielleicht mal etwas nachhaltiges? Mit Zukunft und in Bunt?
Da können wir weiterhelfen.

Unseren Hauptsitz haben wir in Alfhausen (Niedersachsen) seit über 6 Jahren handeln wir mit Möbeln aus nachhaltigem Plastik.

Was musst du wissen?

Wir suchen für Bayern, Baden-Württemberg, die Schweiz und Österreich eine starke Person als Handelsvertreter(m/w/d).
Leider sind wir im Süden noch relative Unbekannt. Pionierarbeit ist gefordert.

Deine Aufgaben?

- Erschließung des Marktes
- Vertrags Anbahnung mit potenziellen Kunden
- Durchführung von Messen (Endverbraucher / Gartenmessen)
- Betreuung von Kunden im Vertriebsgebiet

Das solltest du können!

- Autofahren und dürfen (PKW und Anhänger)
- Bereits Erfahrung um Verkauf von Möbeln bzw. Lifestyle Artikeln
- Kunden von unserem Produkt überzeugen können
- Alleine arbeiten können

Was wir dir bieten:

- Werkzeug zum Arbeiten
- Einarbeitung ins Themenfeld und Produktschulung
- Rückendeckung: Organisation von Events, Logistische Abläufe usw.
- Langfristige Zusammenarbeit und Faire Provision

Noch Fragen? Ruf uns einfach an: 05464/9677-10 Jan oder Simon helfen dir gerne weiter

Kontakt:
Dresen Handel und Vertrieb GmbH
Simon Parrish
Heeker Esch 1
D-49594 Alfhausen
Email sp@dresen-starkemoebel.de
Tel. +49 5464 9677 10

Handelsvertreter/in für Mess- und Regeltechnikprodukte gesucht!

Handelsvertreter/in für Mess- und Regeltechnikprodukte gesucht!

Für das gesamte DACH-Gebiet suchen wir erfahrene Handelsvertreter, die zum weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz beitragen können.

Sie haben bereits ein großes Netzwerk an Firmen/Herstellern oder Integratoren in den Bereichen energieeffiziente Gebäude, HLK-Anwendungen in Lüftung und Gebäudeautomatisierungssystemen. Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Wir bieten Ihnen tolle Produkte, ein erfahrenes Team, faire und transparente Verdienstmöglichkeiten und eine gute Einarbeitung in die Produkte.
ERGATE Automation ist ein erfolgreiches Familienunternehmen und ist für den Vertrieb der Produkte vom finnischen Hersteller HK Instruments in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich.

Unsere Anforderungen:

- Kontakte im Bereich HLK und Gebäudeautomatisierungssystemen.
- Erfahrungen im Vertrieb technischer Produkte, Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit.
- Eine selbstständige und zielführende Arbeitsweise mit überzeugender persönlicher und fachlicher Kompetenz
- Hohe Motivation und der ausgeprägte Wille zum Erfolg
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B, sowie einen PKW

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Aufbau stabiler Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet
- Verkauf unserer gesamten Produktpalette jedoch vor allem im Bereich Differenzdruck, Feuchtetransmitter, Luftqualität, CO2 und Temperaturmessung

Wie bieten:

- Eine interessante und zukunftsorientierte Arbeit in einem jungen und dynamischen Team
- Ein interessantes und eigenverantwortliches Aufgabengebiet
- Ein attraktives Vergütungsmodell auf Provisionsbasis
- Angemessene Einarbeitungszeit, flache Hierarchien und kompetente Betreuung

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben lassen sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung ausschließlich per E-Mail an office@ergate.de

Kontakt:

ERGATE Automation
Mojmir Ruzicka
Geschäftsführer
Kornstrasse 17
D-85304 Ilmmünster
Tel +49 84 41 89 46 0
Email m.ruzicka@ergate.de

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise.

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Über 100.000€ Jahresprämie sind leicht zu erreichen.
Verkaufen von Milch- Verkaufsautomaten.

Sie erhalten auf alle Verkäufe in Ihrem Gebiet eine Verkaufsprovision von 10 %. Der Betrag bemisst sich ab dem Verkaufspreis exkl. MwSt und Versand. Wir unterstützen Sie mit technischen Informationen sowie Marketingunterlagen. Wir stellen Ihnen ca- 10 – 20 warme Leads jeden Monat zur verfügung. Wir freuen uns über engagierte Partner.

Einige Informationen zu Risto: Wir unterstützen den regionalen, fairen Handel von landwirtschaftlichen Produkten. So helfen wir z. B. der Milch, dem Fleisch und den Eiern die Wertigkeit zurückzuerlangen, die sie verdient. Dazu schaffen wir technische Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, ihre Produkte direkt über unsere Automaten an den Endverbraucher zu verkaufen.

Risto ist Hersteller von Milchautomaten und von der Technik immer auf dem neusten Stand.

Unsere Automaten verkaufen 24 Stunden am Tag und 7 Tage / Woche. Dadurch haben die Betreiber durchgehend Umsätze.

Unsere Automaten werden an folgenden Standorten aufgestellt:
beim Landwirt
vor Metzgereien
vor Bäckereien
auf dem Friedhof
auf Tankstellen
auf Parkplätzen
u.s.w.

Unsere Produkte finden Sie unter www.verkaufsautomaten.de

Wir haben aktuell aus Deutschland ca. 80.000 kalte Leads die abgearbeitet werden können.
Die Abschlussratte warmen Leads liegt aktuell bei 70% (je nach Verkäufer), und bei kalten Leads bei 25%
Jeder Automat kostet zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro (je nach Ausstattung)

Aktuell ist in Deutschland nur noch das Gebiet mit der PLZ 9, 3, und 0 verfügbar.

Welche Voraussetzungen sollten Sie als Handelsvertreter erfüllen:

Sie suchen den Erfolg im beratenden Verkauf
Sie haben ein hohes Maß an Eigenmotivation, Selbstdisziplin
Sie arbeiten eigenverantwortlich, konzeptionell und absatzorientiert
Sie haben Freude am Umgang mit Menschen, sind kommunikativ und verbindlich
Sie garantieren eine kontinuierliche und flächendeckende Reisetätigkeit im gesamten Verkaufsgebiet
Sie sind im Alter zwischen 30 – 45 Jahre?

Dann nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.

Ausserdem suchen wir noch Handelsvertreter für:
Österreich
Frankreich
Schweiz
Niederlande
Belgien

Vertriebsgebiete: Deutschland PLZ-Bereiche 0, 3, 9

außerdem Slowenien, Slowakei, Schweiz, Schweden, Österreich, Norwegen, Niederlande, Luxemburg, Kroatien, Italien, Großbritannien, Frankreich, Dänemark, Belgien u.s.w.

Kontakt:

Risto Vending GmbH
Klaus Risto
Geschäftsführer
Zum Schlahn 12
D-51709 Marienheide
Tel +49 2264 20099511
Email gf@risto.de

Azzurro Photovoltaik-Wechselrichter/ Speichersysteme

Azzurro ist eine italienische Marke für **modernste Photovoltaik-Wechselrichter** und Speichersysteme höchster Qualität. Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams suchen wir Handelsvertreter für Deutschland und Österreich. Wir als Hersteller möchten unsere Top-Produkte mit Unterstützung von professionellen, modernen und engagierten **Handelsvertretern** an Großhändlern und ausgewählten Handelspartnern verkaufen. Von unserer Vertriebszentrale in Wien aus betreuen wir die Märkte in Deutschland, Österreich, Schweiz und Holland mithilfe modernster Kommunikations- und Marketinginstrumenten.

Sehen Sie sich unsere Präsentation und Produkte an: www.zcsazzurro.com und werden Sie unser(e) PartnerIn. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Nachricht:

ZZ Robotics Azzurro GmbH
Mag. Siegwald Töfferl, Geschäftsführer

Kontakt:

ZZ Robotics GmbH
Siegwald Töfferl
Geschäftsführer
Carlbergergasse 66
A-1230 Wien, 23. Bezirk, Liesing
Tel +43 664 1022892
Email toefferl@zzrobotics.at

Shaviv hand deburring seeks agents or distributor with ties to channels such as Hardware, Hand Tools, Auto After Market, D.I.Y, and Online Channels.

SHAVIV is a world-wide leading hand deburring brand offering the widest range of easy-to-use tools to customers across several sectors. Shaviv is already sold to metal cutting tool channels in Germany by our subsidiary. However, we are looking for 1-2 commercial agents or a nationwide distributor that has close contacts in the following channels: Hardware, Hand Tools, Auto After Market, D.I.Y. and Online channels.

Agent Job Responsibilities:

- establishes new sales channels (distributors, Hardware selling points, large dealers & retailers & leading online channels.
- Obtains orders and services by organizing a daily work schedule to visit and/or call on sales outlets.
- Submits orders by referring to price lists and product literature.
- Keeps Shaviv relevant employee informed by submitting activity reports.
- Monitors competition by gathering marketplace information on pricing and products.

Agent Required Qualifications

- The motivation for sales / Meeting sales goals.
- Proven business contacts with the desired sales channels.
- Willing to work on a commission-based salary.

Distributor Requirements

- Proven business contacts with the desired selling channels.
- Covers all of Germany
- Import and logistics capabilities
- Salesforce and customer service
- Meeting Sales Target
- Monitors competition by gathering marketplace information on pricing and products.

Please write or submit your candidacy to zvikap@vargus.com

Have a great day,

Zvika Pilosof, Global Marketing Product Manager, Shaviv

Kontakt:
Vargus Ltd (Shaviv Division)
Zvika Pilosof
Global Product Manager
1 Hayotsrim St.
IL-2231101 Nahariya
Tel +972 (0)54 4455055
Email zvikap@vargus.com

Für unsere etablierten Onlinemagazine suchen wir Verstärkung im Verkaufsteam.

Wir betreiben seit fast 20 Jahren drei Onlinemagazine mit Informationen für den privaten Bauherren und Modernisierer.

www.bauen.com – www.fertighaus.com – www.hausbau.net

Nach erfolgreichem Relaunch un Optimierung unserer Magazine sind wir nun auf der Suche nach einer Verstärkung im Vertrieb.

Zielgruppe des Verkaufs ist der Bereich Haushersteller, industrielle Hersteller von Bauprodukten sowie das Baunebengewerbe.

Sie haben in diesem Bereich Erfahrung und sind interessiert an einer langfristigen Zusammenarbeit?

Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt:
MeidneTeam Verlag GmbH & Co. KG
Karsten Mueller
Geschäftsführer
Hitdorfer Str. 35
D-40764 Langenfeld
Tel +49 21731094515
Email km@medienteam.net

Wir sind auf der aktiven Suche nach Ihnen als selbständigen Handelsvertreter ….

Wir suchen ambitionierten/r selbständigen/r Handelsagenten/Handelsagentin (Handelsvertreter/Handelsvertreterin), den/die wir gerne in unserem globalen Netzwerk willkommen heißen möchten.
Wir, das sind **econfloor Austria**, einer der führenden zuverlässigen Exporteure und Lieferanten von SPC Rigid-***Vinylböden*** auf dem Weltmarkt.

Sie verfügen über gute Deutsch- oder Englisch-Kenntnisse, Verhandlungsgeschick und eine schnelle Lernfähigkeit zu neuen Produkten?
Dann suchen wir genau SIE:

– um für die Präsenz unserer Produkte im Einzelhandel verantwortlich zu sein
– um direkt mit unseren Kunden in Kontakt zu stehen und zu verkaufen
– um an internationalen Fachmessen teilzunehmen und unser aktuelles Team zu unterstützen

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse und bitten Sie, Ihre Bewerbungsunterlagen an Team@econfloor.com zu übersenden.

Wir verbleiben mit freundlichen Grüßen,

Ihr econfloor Austria Team,

Kontakt:
econfloor Austria GmbH
Bahnhofstrasse 110
A-5204 Strasswalchen
info@econfloor.com

DIESEINERS united spricht mit designorientierten Produkten für Indoor und Outdoor vorrangig Hotels-Gastronomie, öffentliche Dienststellen, Spitäler ... an

Sie verfügen ein Gespür für Design und Extravaganz.

Unsere Kunden (Gastronomie, Hotels, öffentliche Einrichtungen, Kommunen, Spitäler, Pflegeheime, Shops aber auch der gehobene private Haushalt) erwarten sich genau diese Fähigkeit von Ihnen.

Sie offerieren mit unseren Produkten welche, die man so nicht an jeder Ecke kaufen kann und daher auch wenig Konkurrenz verspüren. Egal ob ein Möbel, ein Dekogegenstand, eine Sculptur, Bilder, 3D Wandkunst, Spiegel. alles auf seine Art versprüht Extravaganz. Darin liegt auch der große Vorteil, weil unsere Ansprechpartner genau solche Produkte suchen, aber nicht an jeder Ecke finden.

Kontakt:
Dieseiners united
Harald Spicker
Inhaber
Jasminstrasse 2
A-4600 Wels
Tel +43 6509014999
Email info@dieseiners.com

Die Bäckerei Flora sucht neue Vertriebs-/Handelspartner und Verkaufsagenten. Verkaufsschlager -schon in Deutschland bekannte Haferflockenkekse.

Die Bäckerei Flora sucht neue Vertriebs-/Handelspartner und Händler. Bei Interesse kontaktieren Sie bitte Frau Elina Barda unter +371 28334024 oder per Email unter: elina@maiznica.lv

Gegründet: 1997

Mitarbeiter: 100

Exportmärkte: Deutschland, Großbritannien, Österreich Niederlande, Dänemark, Schweden, Norwegen, Baltikum.

Zertifikate: HACCP, Zertifikat A 011448, ORGANIC / BIO-Zertifikat

Über das Unternehmen:

Die Bäckerei Flora hat ihre Anfänge in den fernen 90er Jahren, als zu Weihnachten der erste selbstgebackene Laib Weißbrot auf den Tisch kam.

Beheimatet sind wir an der Grenze zum größten Nationalpark Lettlands, im Landkreis Krimulda, deshalb ist es nur logisch, dass wir auch umweltfreundlich arbeiten. Das BIO-Gütesiegel haben wir 2012 erhalten, wir benutzen Zutaten aus biologischem Anbau und haben auch vegane Produkte im Sortiment.

Einblick in der Produktion von Haferflockenkekse: https://www.youtube.com/watch?v=wRTPG91SR6o

Exportprodukte:

- Haferflockenkekse
- Vollkornkekse
- Mürbeteigkekse
- Salzgebäck
- Teigkörbchen
- Rührteigkuchen und gefüllte Kuchen
- Bio-Haferflockenkekse
- Bio-Weizen- und Roggenbrot
- Bio-Zwieback mit Rosinen & Vanille
- Roggenbrot
- Süß-Sauer-Brot

Vorteile:

Seit 2013 sind unsere Haferflockenkekse in Deutschland (regional) bereits bekannt (REWE, REAL, KAUFLAND, EDEKA u.a.) Premium Qualität Rohstoffe von ausgewählten Lieferanten und erlesene Zutaten von höchster Qualität.

Private Label:

Das Unternehmen ist offen für die Herstellung von Privatetiketten. Flora Haferflocken-Kekse sind in Deutschland, den Niederlanden, Dänemark, Schweden und Norwegen unter Private Label & Co-Branding erhältlich.

Höchste Qualität:

Wir sind stolz auf unsere moderne, den EU-Standards entsprechende Backstube, in der ca. 1000 Tonnen Backwaren pro Jahr hergestellt werden – Brot, Kekse, Plätzchen und anderes Gebäck. Unser Verkaufsschlager sind unsere Haferflockenkekse. Die Kunden legen immer mehr Wert auf eine gesunde Ernährung und Hafer ist besonders gefragt, denn im Vergleich zu anderen Getreidesorten enthält er viel mehr lösliche Ballaststoffe und ist somit ausgesprochen gut für die Verdauung. Die Haferflockenkekse von *Flora* sind ein natürliches Produkt ohne künstliche Zusatzstoffe oder Konservierungsstoffe; bei der Herstellung wird kein Palmöl, sondern Kokosfett verwendet.

Wie legen Wert auf Natur, Mensch und Qualität.

Qualität findet sich in jedem Laib Brot und jedem Plätzchen. Und in jeder Beziehung. Qualität auf jedem Schritt, ohne Kompromisse.

Hier erfahren Sie mehr über unsere Produkte: www.maiznica.lv

Kontakt:

GmbH Bäckerei Flora
Produktionsstandort: Vecvaltes, Gemeinde Krimulda,
Kreis Krimulda, Lettland
Telefon: +371 67521291
E-Mail: flora@maiznica.lv

International bekanntes Maschinenbauunternehmen sucht Handelsvertreter in der Dach Region

Suche nach Marktpartnern/Handelsvertretern in der DACH Region

Wir sind auf der Suche nach Marktpartnern in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz und möchten unser Unternehmen gerne vorstellen:

Wer sind wir?

Die Probst & Class GmbH & Co KG ist ein, seit vielen Jahrzehnten international und weltweit tätiges, spezialisiertes Maschinenbauunternehmen. Wir entwickeln und produzieren Rotor-Stator-Systeme zur Naß-Feinstzerkleinerung, Homogenisierung, Dispergierung und Entgasung fließfähiger sowie pumpfähiger Produkte.

Darüber hinaus stellt PUC auch Vakuumentlüfter und komplette Anlagen zur Herstellung von Schmierstoffen her. Unser Produktions- und Lieferprogramm umfasst den Bau von Spezialmaschinen für den Einsatz in der Chemischen-, Petrochemischen-, Kosmetischen,- Pharmazeutischen- und Nahrungsmittelindustrie. Außerdem sind wir exklusiver Vertriebspartner für Messgeräte der Firma Mountech. Bitte finden Sie weitere Details zu unserem Produktportfolio auf unserer Webseite www.kolloidmühlen.de.

Um genauere Informationen über die mögliche zukünftige Zusammenarbeit zu erfahren, kontaktieren Sie uns gerne.

Mit Interesse sehen wir Ihrer Nachricht entgegen und verbleiben

Mit freundlichen Grüßen,

PROBST & CLASS GmbH & Co.KG

Aufgaben Handelsvertreter:

- Ständige Vertragsbeziehung zum vertretenen Unternehmen
- Anbahnen, Vermittlung oder Abschluss von Geschäften und Kundenbetreuung im Namen und für Rechnung des vertretenen Unternehmens
- Betreuung und Beratung von Kunden – Bedarfsermittlung
- Akquisition neuer Kunden und neuer Abnehmergruppen + Umsatzsteigerung im Vertriebsgebiet
- Präsentation des Produktportfolios
- Entgegennahme von Reklamationen
- Networking mit bestehenden Kunden
- Marktbeobachtung, Beobachten der Aktivitäten des Mitbewerbs

Voraussetzungen und Fähigkeiten:

- Berufserfahrung im Vertrieb und Verkauf technisch erklärungsbedürftiger Investgüter für die Industrie
- Kenntnisse im Anlagen- und Maschinenbau erforderlich, idealerweise im Bereich der mechanischen Verfahrens- und Prozeßtechnik, Technischer Hintergrund / technisches Verständnis
- Sales Talent und Verhandlungsgeschick
- Selbstständiges und leistungsorientiertes Arbeiten
- Bereitschaft zur stetigen persönlichen Weiterentwicklung
- Kontaktfreudigkeit und freundliches Auftreten
- Seriöses, solides Auftreten
- Zuverlässigkeit
- Hohe Motivation

Folgende Pluspunkte sind von Vorteil:

- Komplementärprodukte im Produkt-Portfolio
- Vernetzung in den jeweiligen Abnehmerbranchen

Wir bieten:

- Umfassende Produktschulung im Werk
- Exklusives Vertriebsgebiet
- Faire Provisionsvereinbarung
- Qualitativ hochwertige Produkte unter bekanntem Markennamen
- Support z.B. bei technischen Fragen, Marketingaktivitäten
- Kollegiale Zusammenarbeit mit unserem PUC-Team

Kontakt:

Spezialmaschinen der Verfahrenstechnik
Industriestraße 28
D-76437 Rastatt

Tel. +49 72 2290790
info@probst-class.com