VKA-Bulletin

Ausgabe 2/21

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 allen eine schöne und erholsame Sommerzeit.

Juli 2021

Sehr geehrte Mitglieder/-innen

Dies ist Ihre Chance, die Position unseres Berufs zu **stärken und Insbesondere Ihre Geschäftsbeziehung** zu den Herstellern zu verbessern.

Unser Verband ist Mitglied von International United Commercial Agents and Brokers (IUCAB). IUCAB besteht seit 1953 und ist die weltweite Allianz von Handelsagenten und unabhängigen Vertriebsgesellschaften, die 21 nationale Verbände in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika mit rund 600.000 Mitgliedern vertritt.

Der Austausch von Know-how und die Förderung des Berufs sind die **Kernziele** von **IUCAB**.
Um die Bedeutung von Handelsvertretern in der Vertriebskette zu unterstreichen und die Ähnlichkeiten und Unterschiede des Berufsstandes international vergleichen zu können, hat IUCAB beschlossen, eine diesbezügliche Erhebung auf europäischer Ebene durchzuführen.

Gemeinsam mit Trond Bergestuen, gebürtiger Norweger und Professor an der University of Wisconsin (USA), wird IUCAB eine Studie erstellen, die die Sichtbarkeit von Handelsvertretern erhöhen und dazu beitragen soll, die Beziehung zwischen Handelsvertretern und Herstellern zu verbessern. **Die Ergebnisse** dieser Umfrage werden allen Beteiligten zur Verfügung **stehen** und sowohl in Wirtschaftspublikationen als auch in wissenschaftlichen Fachzeitschriften vorgestellt.

Nutzen Sie Ihre Chance, der Geschäftswelt zu helfen, unseren Beruf zu verstehen und die Sichtbarkeit von Handelsvertretern im Geschäfts- und Bildungssektor zu erhöhen.

Durch Eingabe des folgenden Links werden Sie zur Umfrage weitergeleitet, die **ca. 10 bis 15 Minuten Ihrer Zeit** dauert:

https://uweauclaire.qualtrics.com/jfe/form/SV_0pTPD5OlfD8N0jk

Sie können für die Umfrage eine der folgenden Sprachen auswählen:

- Englisch
- Französisch
- Deutsch
- Italienisch
- Spanisch

Die Umfrage erfasst nicht Ihren Namen oder den Namen Ihres Unternehmens. Ihre Antwort ist vertraulich.

Vielen Dank und alles Gute
Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz / VKA

DIE RICHTIGE VERTRETUNG

Die Beurteilung und Auswahl von Vertretungen

Die Qualität jeder einzelnen übernommenen Vertretung und die Zusammenstellung des Vertretungssortiments gehören zu den bedeutendsten Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg einer Handelsvertretung bestimmen.

Denn gerade auch mit den von ihr angebotenen Produkten und Sortimenten profiliert sich die Handelsvertretung gegenüber ihren Kunden, hebt sie sich von den Konkurrenten ab und erzielt sie die notwendigen Einnahmen. Zu den wichtigsten unternehmenspolitischen Aufgaben eines Handelsvertreters zählen daher

- die Suche nach neuen und die Beurteilung angebotener Vertretungen,
- die ständige kritische Überprüfung bereits übernommener Vertretungen sowie
- die Kontrolle der Zusammensetzung des Vertretungssortiments.

Entscheidungen bezüglich der Auswahl und der Kombination von Vertretungen sind mit großen Risiken behaftet und haben – langfristig gesehen – Auswirkungen auf die Existenz einer Handelsvertretung. Um Überlegungen solcher Art auf eine solide Basis zu stellen und um Fehlentscheidungen zu vermeiden, ist es daher unbedingt empfehlenswert, eine Vielzahl von Informationen heranzuziehen und die Sachverhalte gegeneinander abzuwägen.

Vielzahl von Entscheidungskriterien
Daraus resultiert eine Vielzahl von möglichen Entscheidungskriterien zur Beurteilung von angebotenen und bestehenden Vertretungen. Diese lassen sich unterteilen, in solche, die der Sphäre des Handelsvertreterbetriebes zuzurechnen sind, und solche, die sich auf das vertretene bzw. zu vertretende Unternehmen beziehen. Die CDH hat einen solchen Kriterienkatalog zusammengestellt, wobei insgesamt 69 Kriterien, die sich auf die Sphäre der Handelsvertretung und 49 Kriterien, die sich auf das vertretene beziehungsweise zu vertretende Unternehmen beziehen, zusammengekommen sind.

Diese nahezu 120 Entscheidungskriterien hier aufzulisten, ist natürlich nicht möglich. Sie sind auch nicht unbedingt alle für jede Handelsvertretung relevant, andererseits aber auch nicht unbedingt für jede Handelsvertretung vollständig, aber sicher eine gute Grundlage zur Beurteilung von Vertretungen.

Broschüre gibt Hilfestellung
Deshalb hat die CDH die Beurteilungskriterien für beide Sphären – Handelsvertretung und zu vertretendes Unternehmen – in Form von Checklisten in einer Broschüre zusammengestellt und dabei jeweils in 5 Beurteilungsbereiche untergliedert. Dieser Leitfaden soll dazu dienen, dem Handelsvertreter die Beurteilung angebotener Vertretungen zu erleichtern. Anhand der verschiedenen gegliederten Checklisten ist es möglich, die unterschiedlichen Aspekte systematisch zu erfassen.

Die einzelnen Beurteilungskriterien helfen, die besonderen Merkmale jeder einzelnen Vertretung herauszustellen sowie ihre Vor- und Nachteile zu verdeutlichen. Durch eine vergleichende Betrachtung der wichtigsten positiven und negativen Ausprägungen kann der Handelsvertreter schließlich erkennen, welche Konsequenzen sich ergeben und welche Maßnahmen ergriffen werden müssen.

Die Checklisten sind so abgefasst, dass sie für Handelsvertretungen aller Branchen anwendbar sind. Branchenspezifische und betriebsindividuelle Besonderheiten können durch eigene Ergänzungen oder Streichungen im Kriterienkatalog berücksichtigt werden.

Die aufgeführten Kriterien beziehen sich in erster Linie auf die Auswahl einer angebotenen Vertretung. Die überwiegende Zahl ist aber auch hilfreich bei der Kontrolle bestehender Vertretungen sowie bei der Überprüfung des gesamten Vertretungssortiments.

Die Broschüre „Die richtige Vertretung – Checklisten zur Bewertung von Vertretungen“ ist zum Preis von Fr. 19.00 per E-Mail: vka@vka.ch bestellbar.

Vertreter gesucht

NUD COLLECTION IS LOOKING FOR AN

Agent in Switzerland

NUD Collection is looking for a sales agent in Switzerland. Ideally the partner is an expert in both stationary/online retail and contractual markets towards architects and designers.

We are a manufacturer for high quality design lighting solutions in Sweden and are specialized in interior ambient lighting. NUD is a well-established brand with over 20 years of international business experience in both the retail and design markets.

The NUD concept draws inspiration from the Scandinavian design tradition. The result is an inspiring, four-part modular system which provides thousands of options. By simply combining lamp holders, textile cables and luminaires with shades, ceiling roses and fittings for walls or tables, you can easily adapt your lighting environment each time your interior design is updated.

Our customers value our competitive pricing, short lead times, stock availability and excellent customer service.

To find out more about us, please visit us on nudcollection.com or on Architonic.

Please contact me if you have any question or want to book a meeting.

Best Regards,
Christian Kütemeyer
Global Sales Manager NUD Collection
Office: +46 33 210 555
Mobile: +46 704 124 981
www.nudcollection.com

creating essentials with flair

DYNAMIC PERSON REQUIRED TO ACHIEVE BUSINESS WITH MAJOR RETAILERS AND SUPERMARKETS FOR MENS, LADIES & CHILDRENS ESSENTIAL PRODUCTS.

Misirli have been established for over 50 years as a leading manufacturer and supplier of private label and licensed character hosiery, socks, underwear and nightwear for Men, Ladies and Children.

We have built strong relationships with our customers based upon design, innovation, quality and service.

We are looking for dynamic, well connected sales professionals/agents with an active contact list within our target retailers. We wish to build and develop our business within major retailers, supermarkets, drug stores and any other target areas where buying quantities are significant.

We have excellent quality products and we are renowned for being a leader in design and development. Our factories are fully audited and accredited and we have our own regional offices.

This is a fantastic opportunity to work with one of the leading UK essentials suppliers and we are keen to hear from suitable professionals.

Kontakt:

MISIRLI UK LTD
GARRY ELLIOTT
DIRECTOR OF BUSINESS DEVELOPMENT
UNIT 5, 22 PINFOLD ROAD, THURMASTON
GB-LE4 8AS LEICESTER
Tel +44 7498502957
Email gelliott@misirli.co.uk
https://www.misirli.co.uk

As a manufacturer of professional clothing for several generations, we are looking for sales agents who can distribute our products to the following commercial targets :

1) Distributors of textile articles in general or specialised for professional equipment

2) Key accounts : Food, pharmaceutical and other industrial companies

3) Catering companies, all services

4) Maintenance and clothing rental companies with industrial or hospital washing

5) Hospitals or clinics with general or personalised clothing purchases

We are certified ISO 9001, TUV Rheinland.

We have a commercial office in Vernier where we will be happy to welcome you or meet you at the company's headquarters in Rilleux-la-Pape, near Lyon, at your convenience.

I remain at your entire disposal, you can contact me by email to clacquemanne@robur.fr

Website: https://www.roburstore.com/cht_de/

Kontakt:
ROBUR, 54 Avenue de l'Industrie, F-69140 Rillieux-la-Pape

Selbständiger Handelsvertreter (m/w/d) im Vertrieb von Vakuumhebern und Fördertechnik für die Schweiz

SMI Handling Systeme blickt als mittelständisches Familienunternehmen auf eine mehr als 35-jährige Vertriebserfahrung von Vakuumhebern und Handhabungsgeräten zurück. Firmensitz des international tätigen Unternehmens ist das nordrhein-westfälische Wetter (Ruhr). Hier werden derzeit 23 Mitarbeiter beschäftigt. Unterstützt wird SMI in Deutschland und im Ausland durch selbstständige Handelsvertreter und Unternehmen.

SMI ist Spezialist für das Entwickeln von Lösungen für die Handhabung von Gütern. Schwerpunkt ist dabei die Vakuumhebetechnik. Unter den Marken smilift und smigrip verfügt SMI über komplette Produktreihen und Sondergeräte für den Transport von Lasten vom Klein- bis Schwerlastbereich.

Nach über 35-jähriger Tätigkeit im internationalen Markt finden sich unsere Kunden in nahezu allen Geschäftsfeldern der Industrie und des Handels wieder. Aufgrund der unterschiedlichen Branchenabdeckung bieten wir unsere Produkte zusätzlich in Edelstahlausführung sowie für Ex-Bereiche an.

Aufgrund der steigenden Anfragen in der Schweiz, suchen wir einen selbständigen Handelsvertreter (m/w/d) auf Provisionsbasis, der die Kunden vor Ort betreuen kann.

Unsere Aufgabenstellung:

- Neukundenakquise – Aufbau Kundenstamm und Pflege
- Pflege vom bestehenden Kundenstamm
- Berichtspflicht
- Übernahme von persönlichen Kundenbesuchen
- Bereitstellung aller notwendigen Informationen zur Angebotserstellung
- Bei Bedarf: Unterstützung bis zur letzten Zahlung und Einweisung der Kunden in Leihgeräte

Unsere Anforderungen:

- Vertriebs- und Verkaufsqualitäten, Akquisitionsstärke und Abschlusssicherheit
- Erfahrung im Außendienst mit gutem Netzwerk
- Authentisches, freundliches und kundenorientiertes Auftreten
- Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke beim Vermitteln unserer Produkte und Dienstleistungen
- Eigenständige und unabhängige Arbeitsweise (Eigener PKW und technisches Equipment vorhanden)

Einstellungstermin: kurzfristig

Die Datenschutzinformationen für Bewerber erhalten Sie umgehend nach Eingang Ihrer Bewerbung.

Kontakt:

SMI Handling Systeme GmbH, Julia Jabs, GF, An der Brille 5-7, D-58300 Wetter
Tel +49 2335 9608-15
e-Mail julia.jabs@smi-handling.de

GENIUS TRADING COMPANY

Genius Trading Company is looking for commercial agents as a partnership to sell fresh fruit and exotics fruit worldwide.

We deeply understand international trade and have been trained to satisfy the most demanding requirements. We are a strong, solvent and strategic partner with a proven track record in important sectors of Ecuador.

Our main goal is to build long-term relationships with companies that seek and require high-quality products and services.

We understand the requirements and needs of each of our clients. Our service is fast, diligent and completely personalized. We guarantee fresh products delivery in the expected time.

Our staff is ready to act with the best attitude. Experience had made us bolder, able to detect trustworthy and committed producers of fresh fruit in Ecuador's agricultural sector, which decreases risks in the logistics chain and provides benefits to the final customer.

At the moment we have identified producers and associations with near to 1500 hectares with excellent land for growth.

Kontakt:

Genius Trading Company S.A.S
Eng. Jorge Riofrio
Foreign Trade Manager.
Santa Teresa N70319. 1st. Floor, OFC.101
EC-170301 Quito
Tel +593 0983022958
e-Mail jorge@geniustradingcompany.com

OMCS Plast aus Italien. Kunststofftechnik/Formen sucht HANDELSVERTRETER/INNEN in der Schweiz.

Unsere Firma ist ein italienischer Formenbauer sowie Hersteller von Kunststoffspritzteilen, die nach Maß gefertigt werden. Wir haben Erfahrung in vielen Bereichen und beliefern wir hauptsächlich Formen in den Ländern, wo die Produktionsstätten unserer Hauptkunden befinden, in Asien oder Osteuropa.

Tatsächlich ist unsere Firma OMCS Plast S.r.l. seit 40 Jahren in der Konstruktion und im Bau von Formen sowie im Kunststoffspritzguss für die Herstellung von Sonderanfertigungen tätig.

Unser Personal besteht aus 30 Personen, die Erfahrung in der Herstellung von ästhetischen und funktionellen Teilen von mittlerer bis hoher Komplexität gesammelt haben.

Seit jeher bieten wir unseren Kunden Unterstützung und Beratung: von der Machbarkeitsanalyse des Stücks, über die Realisierung des Werkzeugs, den Spritzguss der Vorserie bis hin zur Auslieferung der Serienproduktion.

Wir sind schon in Deutschland gut vertreten. Jetzt sind wir nach der Such auf Handelsvertreter/innen in der Schweiz, die uns helfen kann mit neuen Kunden in Verbindung zu setzten um sie gut zu akquirieren und besser zu betreuen.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns per E-Mail oder Telefon, wir senden Ihnen eine Präsentation und weitere Informationen zu.

Mit freundlichen Gruessen

Ex. Abt.

Alessandra Garlini

OMCS PLAST SRL

+39 335 59.22.350

www.omcsplast.it

export@omcsplast.it

Wir suchen Menschen die begeistern können und bieten geniale Produkte und angenehme Kunden.

Als selbstständiger Handelsagent mit Gebietsschutz besuchen Sie in einem regelmässigen Zyklus Schulen, Kindergärten und Tagesbetreuungen.

Sie präsentieren unsere innovativen Produkte und unterstützen ihre Kunden mit Beratung und Service.

Uns ist es wichtig Sie zu fördern und Ihnen Wachstumsmöglichkeiten in einem interessanten Markt zu bieten.

Quereinsteiger bilden wir aus und helfen Ihnen sich für viele Jahre eine sichere berufliche Basis aufzubauen.

Wenn wir Interesse geweckt haben und Sie sich informieren wollen, dann bewerben Sie sich: **https://innoteach.ch/karriere**.

Kontakt:

innoTEACH, Lehrmittel
Jürgen Wohlgenannt
Inhaber
Industriestrasse 10
9464 Rüthi
e-Mail office@innoteach.ch

Wir suchen in D-A-CH Handelsvertretungen für B2B Kunden Fachhhandel Industrie- und Werkzeughändler oder Industrie und Handwerk im Direktvertrieb

Wer wir sind:

Als familiengeführtes Unternehmen vertreten wir exklusiv die Marke KSP Maschinen Tools in Deutschland und Österreich. Wir bieten unseren Kunden im B2B Bereich Produkte rund um die industrielle Teilereinigung mit einem sehr guten Preis-Leistungsgefüge. Mit unserer Fokusierung auf die Heißwasser-Waschautomaten sind wir in der Lage hochwertige und preisattraktive Waschautomaten und Zubehör zu liefern. Dabei können wir aus unserem breiten Standardsortiment schöpfen, aber auch nach individuellen Kundenanforderungen produzieren lassen.

Unsere Produkte:

TOP-LADER.FRONT-LADER.WASCHKABINEN. WASCHTISCHE. MEHRSTUFEN-LADER.DIESELPARTIKELFILTER REINIGER.ULTRASCHALL-REINIGER. PLATFORM AGIATIONS REINIGER.

Ihre Aufgaben:

Betreuung einer Vertriebsregion (vorzugsweise Bundesländer) und Akquirierung von B2B Kunden (Endverbraucher oder den stationären Fachhandel). Der Fokus liegt bei der Bedarfsermittlung Ihrer Kontakte sowie auf der Kundenbetreuung von Bestandskunden sowie Neukundenbesuche. Eine detaillierte Fachberatung kann von unserem Key-Account durchgeführt werden.

Qualifikation:

Wir suchen erfahrene Handelsvertreter im Bereich der Oberflächenreinigung oder Vertreter, welche in einem themennahen Segment arbeiten. Dies können z. B. die foglenden Themenbereiche sein: CNC-Technik, Stanztechnik, Industriereiniger, Werkstattbedarf, Betriebseinrichtungen, KFZ-Teile, usw. Wir freuen uns Sie kennen zu lernen.

Das Team von KSP Maschinen Deutschland
Abteilung: Reinigungs- / Umwelttechnik
Firmeninfo: Working Robots GmbH, Im Moosteil 1, D-89291 Holzheim
+49 176 626 05 587 / Geschäftsführer Patrick Kölle
www.kspmaschinen.de – vertrieb@kspmaschinen.de

Sicher, Fair, Gut – Made in Germany

Wir suchen in europaweit die Vertriebspartner für den Vertrieb von CE-Qualifizierten FFP2 Halbmasken, Made in Germany!

Gauss PSA GmbH, www.drgauss.de, produziert FFP2-Masken aus Standort Wolfenbüttel, Niedersachsen.

Produkte

Wir bieten **FFP2** Partikelfiltrierende Halbmasken an, die nach FFP2 NR EN149: 2001+A1:2009 CE zertifiziert sind.

Weitere Informationen und Bilder der Geschichtsmasken finden Sie auf der Internetseite www.drgauss.de Bei Interesse können die Muster versendet werden.

Zusammenarbeit

Wir suchen europaweit die Vertriebspartner (Handelsvertreter, Großhändler, Distributoren etc.).

Vergütung: Provision für Handelsvertreter sowie Vergütung im Rahmen des Kooperationsprojekts; verschiedene Optionen zur Vereinbarung möglich.

Ansprechpartnerin: Frau Zaneta Endl

Tel. +49 5331 935 51 45

Email: verwaltung@drgauss.de

Gesucht: Handelsvertretung für Medizinische Einrichtungen und Produkte für die gesamte Deutschschweiz

Unternehmen mit Sitz im Tessin sucht Handelsvertretung für ihre gesamte Produktpalette von Medizinischen Einrichtungen und Produkten (grösstenteils Exklusiv-Vertretung für die ganze Schweiz)

Sie möchten sich verbessern

. Sie vertreiben bereits Produkte anderer Firmen und kennen die meisten Spitäler, Kliniken, Altersheime und Pflegeeinrichtungen in der Deutschschweiz
. Nun möchten Sie Ihre Produkt-Palette erweitern und bieten Ihren und unseren Kunden unsere Medizinischen Spitzen-Produkte an.

Ihre Aufgaben:

. Planung und Ausführung der eigenen Aussendiensttätigkeit
. Ausbau und Pflege des vorhandenen Kundennetzwerks zu Einkäufern, Chirurgen, OP-Personal und Entscheidungsträgern
. Neukunden-Gewinnung
. Erarbeitung selbständiger Verkaufsstrategie Deutschschweiz
. Teilnahme an Messen und Kongressen
. Reporting des Verkaufsgebietes

Ihr Profil:

. Mehrjährige Aussendienst-Tätigkeit, idealerweise im Spital und Klinikumfeld
. Beste Kommunikativ- und Beratungskompetenzen, sowie analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
. Selbständig, fleissig, motiviert und begeisterungsfähig. Überzeugungs- und kommunikationsstark
. Organisationstalent mit hohem Verantwortungsgefühl und strukturierter Arbeitsweise
. Gute IT-Kenntnisse und sicherer Umgang mit MS-Office/Dropbox/Zoom
. Deutsch: Muttersprache und verhandlungssicher / Italienischkenntnisse von Vorteil

Wir bieten Ihnen:

. Produkte mit Exklusivvertretung der ganzen Schweiz
. Verkaufsgebiet: Deutschschweiz
. Gründliche Einarbeitung und Besuch unserer Hersteller-Firmen
. Unterstützung durch unser motiviertes Team
. Leistungsbezogene Abrechnung

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt:
HR@trapezio.ch
Via Chiasso 6
6710 Biasca

Wir suchen eine(n) Handelsagent(in) für Aetrex Fußscanner und Einlegesohlen in der Schweiz.

Aetrex Central Europe hat Hauptsitz und Lager in Holland. Wir vertreiben ausschließlich Fußscanner und Einlegesohlen von Aetrex (US) in ausgewählten Märkten in Europa.

Unsere Fußscanner sind unter den Besten im Markt mit einem sehr großen Datenpotential. Unsere Einlegesohlen sind komfortabel und von einer sehr hohen Qualität.

Mehr über sowohl Scanner als auch Einlegesohlen findet man auf www.aetrex.com.

Wir suchen eine(n) Agent(in), der/die in der ganzen Schweiz unterwegs ist und sowohl die richtigen Kontakte in der Schuhbranche als auch die Fähigkeit, Türen selbständig zu öffnen und die richtigen Termine einzuplanen, besitzt. Unsere Zielgruppen sind Schuhfachhandel, Sport und Orthopädie.

Wir erwarten, dass man in der Lage ist, sowohl den Verkauf von unserem System zu vermitteln als auch gleichzeitig Kunden laufend zu betreuen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und stehen Ihnen für Rückfragen gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns unter Lars@Aetrex-europe.com, und/oder unter der +45 40501870, Ansprechpartner: Lars Flemming Hansen.

Wir produzieren Durchlauffritteusen verschiedener Größe und Ausstattung. Für kleine Metzgereibetriebe bis zur industriellen Lebensmittelverarbeitung.

WP Riehle ist als eigenständige Firma Teil einer größeren Unternehmensgruppe. Seit über 50 Jahren produzieren wir als namhafter Hersteller Fritteusen, hauptsächlich für Bäckereien.

Auf Wunsch unserer Kunden außerhalb der Bäckereien, haben wir Durchlauf-Fritteusen zum Frittieren von Fleisch, Fisch, Gemüse, Kartoffelprodukte, Falafel, Frühlingsrollen, uvm. entwickelt. Diese Fritteusen sind mittlerweile bei namhaften Betrieben seit einigen Jahren erfolgreich im Einsatz.

Das Sortiment umfasst Durchlauf-Fritteusen von 40 Liter bis 2.000 Liter Öl-/Fettvolumen.

Unsere Durchlauf-Fritteusen zeichnen sich durch leichte Bedienung, einfache Reinigung und langjährige Zuverlässigkeit aus.

Sollte doch einmal ein Problem auftauchen oder ein Ersatzteil benötigt werden, steht unser 24/7 Werkskundendienst den Kunden schnell und zuverlässig zur Seite.

Um dieses potentialstarke Sortiment erfolgreich zu verkaufen, suchen wir nun eingeführte Handelsvertreter, die unser Sortiment aktiv in einem definierten Gebiet verkaufen.

Sie sind bereits erfolgreich in Ihrem Gebiet tätig und betrachten unsere Durchlauf-Fritteusen als ideale Ergänzung zu Ihrem bestehenden Portfolio?

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Erste Informationen über unsere Produkte finden Sie auf unserer Website: https://www.wp-riehle.de/produkte/frittieren-dla-sc.html und in unserem YouTube Kanal.

Kontakt:

WP Lebensmitteltechnik RIEHLE GmbH
Franz Jordan – Geschäftsführer
Heinrich-Rieger-Straße 5
D-73430 Aalen
Email franz.jordan@riehle.de

Wir sind Netalux, der Spezialist für Laserreinigung, und wir suchen einen Handelsvertreter für den Vertrieb unserer Maschinen auf dem Schweizer Markt.

Netalux ist auf die Laserreinigung spezialisiert: Wir bieten Dienstleistungen, Produkte sowie Schulungen an. Seit unserem Start im Jahr 2017 sind wir deutlich gewachsen und unsere erste Maschine hat bereits einen renommierten Designpreis gewonnen, den Red Dot Award 2020. Aktuell sind wir bei etwa zehn Mitarbeitern.

Um unser Wachstum zu unterstützen, sind wir auf der Suche nach einem Vertriebsmitarbeiter, der unsere Maschinen in der Schweiz verkauft. Die Laserreinigung kann in verschiedenen Branchen eingesetzt werden, wie z.B. Petrochemie, Pharma, Energie, Advanced Composites, Automotive, Aerospace und Infrastruktur. Sie haben mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung in einer dieser Industrien. Sie arbeiten selbstständig und managen Ihre eigenen Interessenten und Kunden, natürlich unterstützt von unserem kaufmännischen Team. Ihre Aufgaben bestehen hauptsächlich darin, neue Kunden zu finden und unseren Markt zu erweitern.

Sie sind von Natur aus kontaktfreudig, haben ein kaufmännisches Gespür und eine gute Portion technisches Wissen. Sie sind ein Initiator und haben Freude daran, Kunden zu helfen und Lösungen für deren Probleme zu finden. Außerdem haben Sie viel Leidenschaft und Lust, in einem Start-up-Unternehmen zu arbeiten und einen neuen Markt zu erschließen!

Eine der grundlegenden menschlichen Qualitäten ist Respekt. Deshalb passen Sie so gut zu uns, denn er ist auch für uns entscheidend. Ohne gegenseitigen Respekt ist die Verwirklichung unseres gemeinsamen Traums nicht möglich. Auch unsere Kunden verdienen das Beste, wir alle sind Botschafter unserer Marke!

Erfahrung & Ausbildung

- Technischer Bachelor- oder Master-Abschluss (oder gleichwertig durch Erfahrung).
- Mindestens 5 Jahre (vorzugsweise 10 Jahre) Erfahrung in einer ähnlichen technischen/kaufmännischen Rolle im industriellen Bereich

Qualitäten

- Fließend & kommunikativ
- Kundenorientiert
- Technisches Wissen
- Hands-on-Mentalität
- Enthusiastisch
- Lernfreudig
- Begeisterungsfähig
- Gewinnende Mentalität
- Unabhängig
- Kenntnisse in Deutsch/Französisch/Italienisch und Englisch

Ihre Aufgaben umfassen:

- Prospecting: Anschreiben und Anrufen potenzieller neuer Leads
- Prospecting-Besuch: Präsentation von Netalux und unseren Dienstleistungen und Produkten, Durchführung von Demonstrationen
- Durchführen von Tests bei den Interessenten
- Nachbearbeitung von Angeboten
- Kundenbesuche zur Nachverfolgung von verkauften Anlagen oder erbrachten Dienstleistungen
- Feedback an das F&E-Team zu Maschinen und potenziellen Anwendungen, basierend auf Prospecting und Kundenbesuchen
- Regelmäßige Berichterstattung bei Verkaufsgesprächen
- Schulung über unsere Laser-Reinigungsmaschinen zum Zeitpunkt des Kaufs

Kontakt:

Netalux NV
Paulien Van Loock
Business Development Manager
Industrieterrein 1 1105
B-3290 Diest
Tel +32 497111781
Email pvl@netalux.com

FREIEN HANDELVERTRETER/IN
Für das Verkaufsgebiet gesamt Schweiz

Ihre Aufgaben:

- Betreuung eines großen, bestehenden Kundenstammes
- Akquise von neuen Fachhändlern
- Tourenplanung mit entsprechender Dokumentation
- Als Bindeglied zwischen Markt und Unternehmen bringen Sie wichtige Impulse für unsere Produktentwicklung
- Teilnahme an Messen

Ihr Profil:

- Sie besitzen eine ausgeprägte Verhandlungskompetenz
- gepaart mit Überzeugungskraft und unternehmerischem Denken
- Ihr Auftreten gegenüber Kunden ist freundlich, sie sind kontaktfreudig und wortgewandt
- Sie schätzen selbstständiges und eigenmotiviertes Arbeiten.

Außendiensterfahrung ist vorteilhaft, aber keine Voraussetzung.
Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle und gleichzeitig sehr interessante, erfüllende Herausforderung in einem Konzern, der Produkte mit Tradition sowie Innovation herstellt und vertreibt.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Diskretion sichern wir selbstverständlich zu. Ihr Ansprechpartner ist Vertriebsleiter Herr Helmut Mattews.

Kontakt

Vertriebsleiter Herr Helmut Mattews
hma@lotusstoves.com