VKA-Bulletin

Ausgabe 3/21

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

Vertreter gesucht

INTERNETAGENTUR WEBJOKER

Wir machen Interneterfolg

Einzigartiges Produkt zur besseren Auffindbarkeit in Google und zur effektiven Neukundengewinnung für Unternehmen aller Art

Vertriebsprofis & Quereinsteiger

WEBJOKER sucht Mitarbeiter im Außendienst und im Verkauf:

- Einzigartiges Internet Produkt mit wenig Konkurrenz
- Nur B2B Kontakte
- Ungewöhnlich hohe Provisionen und Boni
- Sofortige Auszahlung der Provision auf eingereichte Verträge
- Über tausend zufriedene und dauerhafte Kunden

Was erwartet die WEBJOKER Internetagentur?

- Gute Teamfähigkeit und Wissensdrang
- 100% Verfügbarkeit und Einsatz für´s Unternehmen
- Seriöser Auftritt und gutes Erscheinungsbild
- Unbedingter Erfolgswille
- Bereitschaft, sich zielorientiert führen zu lassen.

Du willst endlich einen zuverlässigen Partner im Vertrieb haben, der gerecht und pünktlich entlohnt? WEBJOKER wird in allen Belangen ein absolut zuverlässiger Vertragspartner für Dich sein.

Kontakt:

WEBJOKER Mieth
Daniel Mieth
Geschäftsführung
Im Schafhaus
D-74257 Untereisesheim
Tel. +49 / 171 2323023
e-Mail dm@webjoker.net
https://www.webjoker.eu

Chance 2021! Einmalige Angebots- & GutscheinAPP sucht selbstständige, freiberufliche oder HGB 84 Vertriebspartner*innen die dauerhaft verdienen.

Chance 2021! Einmalige Angebots- & GutscheinAPP sucht selbstständige, freiberufliche oder HGB 84 Vertriebspartner*innen in Deutschland, Östereich, Schweiz, die Ihre eigene Stadt aufbauen und langfristig profitieren.

Du bist dein eigener Chef*in?

Du suchst ein einzigartiges Produkt, dass perfekt in den Markt passt?

Du möchtest dauerhaft am Umsatz beteiligt werden?

Wir, die Ardland Medien- & Vertriebs GmbH aus Osnabrück sind seit über 20 Jahren im Gutscheinmarketing tätig. Nach 3jähriger Entwicklung ist nun die LimoGutscheinAPP fertig gestellt worden.

Was ist LimoApp?

LimoApp ist eine Angebots- und GutscheinApp. Unternehmen veröffentlichen über die LimoApp Angebote und Gutscheine mit dem Ziel, Verbraucher*innen in das lokale Geschäft, Shop, Restaurant, Freizeitpark usw. zu bewegen.

Verbraucher*innen werden über die neuesten Gutscheine & Angebote informiert. Gefällt ein Angebot, kann das Unternehmen sofort aufgesucht – und der Gutschein eingelöst werden.

Geschäftsmodell

Die LimoApp ist für Verbraucher*innen kostenlos. Die Veröffentlichung von Angeboten und Gutscheinen ist für Unternehmen kostenlos. LimoApp erhebt erst bei einer Vermittlung bzw. Gutschein-Einlösung eine Provision, denn LimoApp kann die Einlösung eines Gutscheines nachweisen.

Sie verdienen in Ihrer Stadt an jeder Gutschein-Einlösung! Solange Sie dabei sind!

Wofür eine Gutschein-App?

Gutscheine, Rabatte und Angebote gibt es viele. Sie begegnen uns überall. Ob auf Flyern, Zeitschriften, Zeitungen, Plakaten, in Gutscheinbüchern oder über das Internet.

LimoApp vereint alle Gutscheine und Angebote in einer App. LimoApp informiert den Verbraucher täglich über neue Angebote in seiner Region. Verbraucher können jederzeit über das Smartphone auf die Summe aller Angebote in Ihrer Region zurückgreifen.

Wenn Sie sich für den Vertrieb in Ihrer Stadt interessieren oder weitere Informationen benötigen, senden Sie uns bitte Ihr Profil und Ihren Einsatzort zu.

Wir beantworten jedes eingereichte Profil + Ort.

Zur APP – WICHTIG

LimoApp ist erst im Nordwesten vertreten. Die Angebote & Gutscheine sind nach dem Radius Prinzip eingepflegt. Bitte geben Sie daher bei der Installation das PLZ Gebiet: 49074 (Osnabrück) ein. Dort sind schon viele Gutscheine sichtbar.

Google Play Store

https://play.google.com/store/apps/details?id=de.gnm.limoapp

Apple App Store

https://apps.apple.com/…/limo-gutschein-app/id1488727804

Schöne Grüße

Heiko Ardland

Kontakt:

Ardland Medien- & Vertriebs GmbH
Heiko Ardland Medien- und Vertriebs GmbH
Anton Storch Straße 21
D-49080 Osnabrück
e-Mail info@limoapp.de
https://limoapp.de

Freie Handelsvertreter/Vertriebspartner/ Pharmareferenten – im Außendienst für verschiedene Regionen in Deutschland (m/w/d) und der Schweiz.

Wir sind ein junges Medizintechnik Start-up aus Bochum. Wir entwickeln Software und Produkte um mit Hilfe von Augmented Reality und Telemedizin Ärzte eine schnellstmögliche effektive Diagnostik- und Interventionsunterstützung zu sichern, sowie durch optimiertes Bildmanagement und Video Streaming den Workflow zu optimieren.

Zur weiteren Steigerung des Marktanteils für unser Produkt suchen wir für verschiedene Region in Deutschland freie Handelsvertreter, die sich überwiegend für Lösungen im Bereich der niedergelassenen Frauenärzte interessieren. Warum wir diesen Markt besonders revolutionieren werden?

Die Corona-Pandemie zeigt aktuell schonungslos, wie wichtig die Digitalisierung und zeitsparende Kommunikation sind. Auch nach der Pandemie wird sich ein anderes Bild der Digitalisierung zeigen, auf das viele Frauenärzte heute nur bedingt vorbereitet sind.

Kommunikation in der Medizin macht gerade einen großen Sprung nach vorne und unser **BabyStreamer** ist ein Teil davon – speziell für niedergelassene Frauenärzte.

Der **BabyStreamer** im Detail:

Häufig können die stolzen Väter nicht im Untersuchungsraum anwesend sein und müssen im Wartezimmer verbleiben. In vielen Praxen darf der werdende Vater noch nicht einmal mehr die Praxis betreten. Das ist in der jetzigen Situation völlig nachvollziehbar, aber die meisten Eltern erleben diesen emotionalen und wichtigen Schritt nur einmal in Ihrem Leben.

Mit dem **BabyStreamer** können die schwangeren Patientinnen Ultraschall-Untersuchungen direkt live auf Ihrem Smartphone mitverfolgen. Zudem kann auch der werdende Vater oder die Großeltern die Ultraschall-Untersuchung live auf dem Smartphone im Wartezimmer und bald auch von zuhause oder auf der Arbeit miterleben.

Weitere Vorteile für den niedergelassenen Frauenarzt:

- Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass der **BabyStreamer** eine perfekte Marketingunterstützung für niedergelassene Frauenärzte ist.
- Die Schwangeren den **BabyStreamer** genauso gut annehmen wie 3D-Untersuchungen.
- Kein Drucken, Brennen oder sonstiges Übertragen der Ultraschallbilder
- Workflow Optimierung
- Funktioniert perfekt auf engstem Raum im Vergleich zu externen Monitoren.
- 100% DSGVO konform.
- Alleinstellungsmerkmal

Weitere Informationen und Videos finden Sie unter www.Babystreamer.de.

Das erwartet Sie:

- Ein spannendes und hoch innovatives Produkt im Bereich des Video Streamings
- Neue Vertriebskonzepte und Strategien zu entwickeln
- Akquise von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden
- Ein sehr attraktives Provisionsmodell
- Repräsentation unseres Unternehmens auf Fachmessen und -kongressen

Was bringen Sie mit:

- Zugang und Netzwerk zu niedergelassenen Frauenärzten in Ihrer Region
- Sie brennen für den Vertrieb und lieben es neue Produkte in den Markt zu bringen
- Du besitzt Verhandlungs- und Überzeugungsgeschick, sowie Selbstmotivation und Durchhaltevermögen
- Umsatzverantwortung für die Region Schweiz
- Präsentation und Verkauf der Produkte der SomaView an niedergelassene Frauenärzte
- Strategische Marktbeobachtungen und Analysen
- Organisation und Durchführung Schulungen und Verkaufsveranstaltungen
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- Führerschein der Klasse B
- Sehr gute Deutschkenntnisse und einen offenen Kommunikationsstil

Das können Sie von uns erwarten:

Kurze Entscheidungswege, denn dein Beitrag ist uns wichtig

- Regelmäßige Schulungen in den Wachstumsfeldern Telemedizin/Augmented Reality
- Sehr gute Verdienstmöglichkeiten durch ein attraktives Provisionsmodell

Wenn es Ihnen gefallen hat, was Sie über uns erfahren haben und sich in dieser spannenden Aufgabe wiederfinden, dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrem frühestmöglichen Startdatum an bewerbung@somaview.glass

Kontakt:

SomaView GmbH
Stefan Maas
CEO
Universitätsstrasse 136
D-44799 Bochum
Tel +49 16094593752
e-Mail stefan.maas@somaview.glass
https://www.somaview.glass

Wir suchen für uns bzw. für unseren Lieferpartner Fa. SIMEG srl aus Italien Mehrfach-Handelsvertreter*innen zum Vertrieb von Küchenarbeitsplatten.

Besteht Ihr Kundennetzwerk u.a. aus Möbelhäusern mit Küchenstudios? Sind Ihre Zielkunden u.a. Küchenplanungsstudios? Gehen Sie bei Innenarchitekten ein und aus?

Dann suchen wir genau Sie!

Wir und unser Lieferpartner Fa. SIMEG srl, www.simegmarmi.com, aus Italien suchen für unseren Vertrieb von qualitativ hochwertigen Küchenarbeitsplatten aus Naturstein, keramischen und Quarz-Materialien mehrere Mehrfach-Handelsvertreter*innen.

Sie arbeiten selbständig, zielorientiert und haben sehr gute bzw. hervorragende Kontakte zu den Entscheidern in den entsprechenden Zielgruppen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann setzen Sie sich umgehend mit uns in Verbindung. Senden Sie uns bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen inkl. Lebenslauf per e-Mail an info@consultrade.li.

Telefonische Fragen vorab werden selbstverständlich absolut vertraulich behandelt.

Herr Ochsenreiter steht Ihnen für Ihre Fragen unter Tel. +423 791 6602 zur Verfügung.

Kontakt:

COCconsultrade Est.
Christoph Ochsenreiter
Grosssteg 116
FL-9497 Triesenberg
Tel +423 791 6602
e-Mail info@consultrade.li

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

Neuerscheinung: Die Handelsvertretergesetze der 27 EU-Mitgliedstaaten, Großbritanniens, Norwegens, der Schweiz und der Türkei – mit Expertenkommentaren

In den vergangenen Jahren sind die Länder der Europäischen Union (EU) immer weiter zusammengewachsen. Der Handel kann ungehindert innerhalb der EU florieren. Vor allem für kleine und mittlere Hersteller ist für eine grenzüberschreitende Markterschließung der Vertriebsweg über Handelsvertreter nach wie vor der beste Weg.

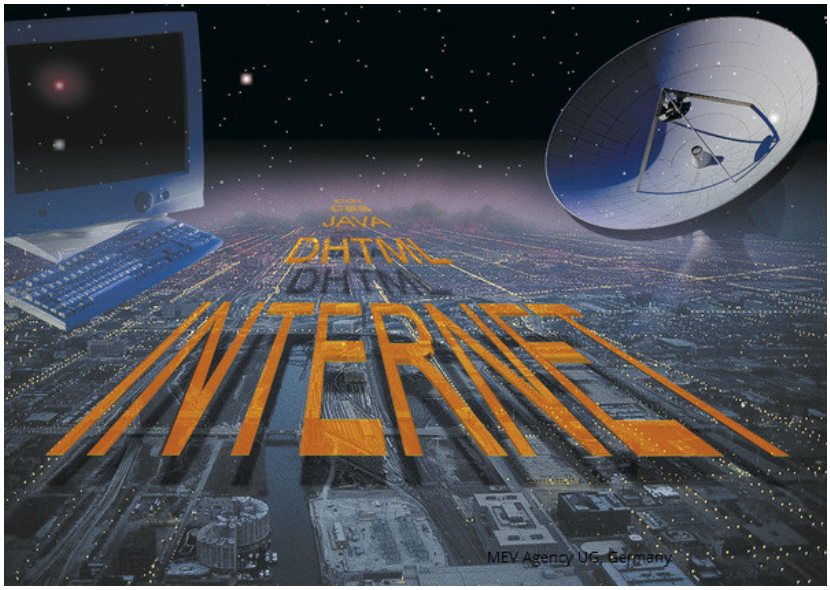
Für eine gelungene Zusammenarbeit ist es sowohl für die Handelsvertreter als auch die von Handelsvertretern vertretenen Herstellerunternehmen unerlässlich, die geltenden Rechtsvorschriften in dem jeweiligen Mitgliedstaat der Europäischen Union zu kennen.

Zwar hat die Handelsvertreterrichtlinie der EU vom 18. Dezember 1986 das Recht der Handelsvertreter innerhalb der Union angepasst, die Umsetzung erlaubt jedoch den Mitgliedstaaten einen gewissen Spielraum. Dies führt dazu, dass die Rechte und Pflichten der Handelsvertreter innerhalb der Union zwar im Großen vereinheitlicht sind und ein Mindeststandard gewährleistet wird, diese Regelungen sind aber trotzdem nicht identisch.

Auf 586 Seiten sind nicht nur die Rechtsvorschriften des Handelsvertreterrechts aller genannten Länder enthalten, sondern werden mit Ausnahme von Malta und Lettland auch von Experten für diese Länder erläutert und kommentiert. Wir bitten aber um Verständnis, dass wir für die Übersetzungen der zusammengestellten Rechtsvorschriften keine Gewähr übernehmen können.

Die Neuerscheinung der dritten überarbeiteten und erweiterten Auflage ist zum Preis von Fr. 49.90 zzgl. Versandkosten bei uns bestellbar. E-Mail vka@vka.ch. Für die ebenfalls erhältliche digitale Version als PDF-Datei entfallen selbstverständlich die Versandkosten.

Neuigkeiten aus dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel – Digitalisierung und persönlicher Verkauf im Außendienst schließen sich nicht aus



In der Wissensrubrik des Kompetenzzentrum Handels ist ein neuer Leitfaden zum Thema „Digitalisierung des Außendienstes im Großhandel“ erschienen. Aus dem Leitfaden geht hervor, dass der Außendienst immer noch zu den am meisten genutzten Vertriebskanälen im B2B-Handel gehört.

Zwar lassen sich immer mehr Großhändlerinnen auf die Digitalisierung ein, erweitern ihr Vertriebsmodell um Onlinekanäle und schließen ihr Unternehmen an passende Marktplätze an. Der Außendienst bleibt bei allen Erneuerungsprozessen aber häufig außen vor, sei es aus Scheu vor Veränderung oder weil der Nutzen nicht wirklich klar ist. Entgegen vieler Auffassungen wird die fortschreitende Digitalisierung in Unternehmen den Außendienst auch künftig nicht ersetzen. Der persönliche Kontakt ist und bleibt ein elementarer Bestandteil im Großhandelsvertrieb. Persönlicher Vertrieb und Digitalisierung stehen nicht im Widerspruch, sondern ermöglichen dem Außendienst vielfältige Gewinnpotenziale, beispielsweise in den Bereichen Zeit, Informationen, Effizienz und Profit. Dabei meint die Digitalisierung des Außendienstes aber nicht, dass alle Mitarbeiterinnen lediglich mit Smartphones oder Laptops ausgestattet werden – es steckt viel mehr dahinter!

Der Leitfaden „Digitalisierung des Außendienstes im Großhandel“ liefert wichtige Hilfestellungen, wie Sie als Großhändlerin bzw. Großhändler die Digitalisierung Ihres Außendienstes in Angriff nehmen und gewinnbringend gestalten können.

Neben praxisnahen Eindrücken geben wir Ihnen einen Wegweiser in Form eines detaillierten und anpassbaren Schritt-für-Schritt-Vorgehens mit an die Hand. Holen Sie sich Inspiration, gewinnen Sie nützliche Informationen, profitieren Sie von den mitgelieferten Hilfestellungen und starten Sie Ihr eigenes Digitalisierungsprojekt!

Zum Bezug des Leitfadens "Digitalisierung des Aussendienstes im Grosshandel" wenden Sie sich an vka@vka.ch.

Die Kundenfrequenz steigern am Point of Purchase So holen Sie die Kunden zurück ins Geschäft

Während Onlineshops boomen, ist der Umsatz in vielen stationären Geschäften wegen Corona eingebrochen. Höchste Zeit also, die Kunden zurück zum Point of Purchase zu führen und die Kundenfrequenz zu steigern. Deshalb lohnt es sich für den Handel jetzt besonders, in Werbung zu investieren.

Seit Corona kaufen Herr und Frau Schweizer anders ein als vorher. Bei einer Ende 2020 über Profital, die Prospekte-App der Post, durchgeführten Befragung gaben nur gerade 22% der Befragten an, die Pandemie beeinflusse ihr Einkaufsverhalten nicht. 43% bestellen vermehrt online, 33% kaufen häufiger an nahe gelegenen Points of Purchase (PoP) ein und 15% achten darauf, ihren Einkauf zu optimieren und Geld zu sparen.

Während die meisten Onlineshops von diesen Trends profitieren, leidet der Einzelhandel gleich doppelt: unter den verordneten Schliessungen während der bisherigen zwei Lockdowns und unter der geringeren Anzahl Konsumenten am PoP in der Zeit, wenn die Läden geöffnet sind.

Schneller Kauf statt «lädelen»

Die tieferen Kundenfrequenzen an den Points of Sale (POS) des stationären Handels haben verschiedene Gründe. Viele Leute befolgen die regelmässigen Aufrufe der Behörden, zu Hause zu bleiben. Sie kaufen seltener und möglichst kurz ein. So gaben in der Befragung von Profital 10% der Antwortenden an, sie würden vermehrt POS mit grossen Sortimenten wählen. Das erspart den Besuch mehrerer Geschäfte. Die Einkaufszeit am Regal lässt sich verkürzen.

Zudem verzichten zahlreiche Konsumentinnen und Konsumenten derzeit auf Shoppingtrips in die grösseren Schweizer Städte. Und nicht zuletzt macht das sonst so beliebte «Lädelen» an den POS wegen der vorgeschriebenen Schutzmaske weniger Spass. Sie schreckt einen Teil der Kundschaft des Einzelhandels ab.

Mit Werbung den Umsatz ankurbeln

Auch nach der Entspannung der Coronasituation dürften viele Schweizerinnen und Schweizer beim Einkauf am Point of Sale zunächst vorsichtig bleiben und die Kundenfrequenz in den Geschäften nicht von alleine wieder das Vor-Corona-Niveau erreichen. Da ist Marketing ein erfolgreiches Instrument für Einzelhändler, um die Lust am Shopping neu zu wecken und den Umsatz am Point of Purchase effektiv zu steigern.

Allerdings wird es für die Händler wegen des veränderten Einkaufsverhaltens noch wichtiger als zuvor, digitale Verkaufskanäle und physische Geschäfte als Einheit zu bewerben statt als einzelne Points of Sale. Die Konsumentinnen und Konsumenten sehen sie nämlich mehr denn je als verschiedene Points of Purchase desselben Anbieters, zwischen denen sie beliebig wechseln wollen.

So gewinnen Sie Kunden für Retail, Versandhandel und E-Commerce

Praktische Ideen, effiziente Werkzeuge und Angebote, die sofort funktionieren: Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Dialogmarketing Reichweiten und Umsatz steigern. Unsere Konzepte sind genau auf die Bedürfnisse im Retail, Versandhandel und E-Commerce zugeschnitten.

Bestehende Kunden direkt ansprechen

Um die Kundenfrequenz zu steigern und den Umsatz rasch zu erhöhen, sollten Retailer in einem ersten Schritt ihre bestehenden Kunden zurück an die PoP führen und frühere Kunden reaktivieren. Besonders kostengünstig und effizient gelingt diese Verkaufsförderung mit dem adressierten Mailing. Es transportiert die Botschaft des Händlers direkt zum Konsumenten, spricht ihn persönlich an und drückt Wertschätzung aus. Die Wirkung lässt sich mit Mailingverstärkern noch steigern, zum Beispiel mit einem exklusiven Rabattgutschein oder einem Talon, den man an der Kasse des physischen Geschäfts gegen ein kleines Präsent eintauschen kann.

Eine weitere effektive Massnahme für den Einzelhandel ist Marketing per E-Mail oder Newsletter. Gut getextet machen elektronische Mailings neugierig, motivieren wie ihr physisches Pendant zu einem Besuch der Points of Purchase oder generieren sogar direkt Bestellungen.

Günstig neue Kunden gewinnen

Bestehende Kunden können auch die Neukundengewinnung unterstützen und so indirekt zur Steigerung des Umsatzes eines Unternehmens beitragen. Ein systematisches Referral Marketing – die Weiterentwicklung der klassischen Mund-zu-Mund-Propaganda – kombiniert Online- und Offlinemassnahmen wie digitale Empfehlungen auf Social Media und physische Empfehlungskarten, die an Freunde verschickt werden.

Noch schneller und ebenfalls kostengünstig lassen sich neue und bestehende Kunden mit unadressierten Werbesendungen zurück an den Point of Sale und ans Regal bringen. Sie sind reichweitenstark und geniessen eine hohe Aufmerksamkeit, weil sie zusammen mit der adressierten Briefpost zugestellt werden. Ein Prospektversand per PromoPost eignet sich gerade für die lokale Verkaufsförderung sehr gut. Denn die Ladenbesitzer können das Streugebiet genau bestimmen. Als Wirkungsverstärker empfehlen sich etwa Gewinnspiele oder Gutscheine für Produktmuster, die an den Points of Purchase des Unternehmens eingelöst werden.

Zu den günstigen, aber zeitintensiven Dialogmassnahmen gehören die Social Media. Wenn es Einzelhändlern gelingt, mit Storys und Ads eine Community aufzubauen, können sie mit ihrer Zielgruppe einen engen Kontakt pflegen und zum Kauf am Point of Sale anregen.

Partner fürs Marketing finden

Kleinere Unternehmen tun sich mit der Werbung zuweilen schwer, weil ihnen das Fachwissen und die Zeit dafür fehlen. In diesem Fall empfiehlt sich eine Werbepartnerschaft. Das kann entweder ein Affiliate-Programm sein, bei dem andere Unternehmen auf ihren Kanälen gegen Provision den Point of Purchase des Retailers erfolgreich bewerben. Oder mehrere Händler bilden für die Verkaufsförderung eine Werbegemeinschaft. Ein solcher Zusammenschluss eignet sich besonders für lokales Marketing. Beispielsweise können die Händler ihre Zielgruppen mit Prospekten im umliegenden Streugebiet zum Besuch einer Einkaufsstrasse motivieren. So steigert der Einzelhandel die Kundenfrequenz an den POS und erhöht den Umsatz aller Beteiligten.