VKA-Bulletin

Ausgabe 1/22

Verband Kaufmännischer Agenten der Schweiz

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

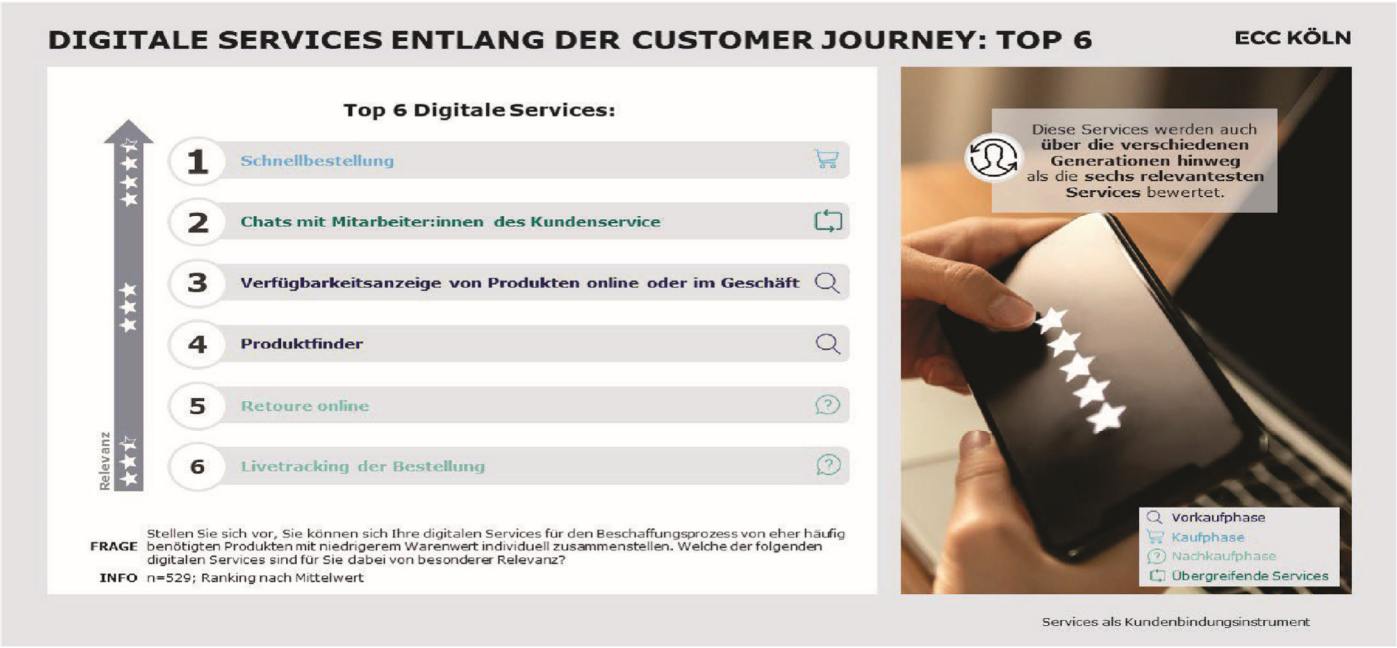
vka@vka.ch

Lieferantenbeziehungen immer unverbindlicher:

Services als Erfolgsfaktor für die Geschäftskundenbindung

Durch den verstärkten Wettbewerb im B2B-Onlinehandel verlieren Lieferantenbeziehungen an Relevanz. Wie Großhändler dieser Entwicklung begegnen können, zeigt die neue Studie von ECC KÖLN und Adobe. Ergebnis: Services sind auch im Geschäftskundenumfeld ein wichtiges Kundenbindungsinstrument.

Wer kriegt die Kunden – und wie? Die fortschreitende Digitalisierung verschärft den Wettbewerb auch im B2B-Umfeld. Lieferantenbeziehungen sind heute weniger eng als noch vor zwei Jahren und was im B2CHandel schon länger beobachtet wird, erreicht nun auch das Geschäftskundenumfeld: Für Anbieter wird es zunehmend schwieriger, nur mit Produkten zu begeistern. Im dritten Teil der Studienreihe „Der moderne B2B-Einkauf“ untersuchen das ECC KÖLN und Adobe daher, inwiefern (digitale) Services als Katalysator in der Kundenbindung dienen können. Fazit: Richtige Kundenbindungsmaßnahmen können in Zukunft erfolgsentscheidend werden. Dabei sollte insbesondere auf Verbundenheit – also die freiwillige wiederholte Entscheidung der Kunden für einen Anbieter – gesetzt werden.



Service sells – immer und überall

Verbundenheit und positive Kundenerlebnisse können in allen Phasen der digitalen Customer Journey geschaffen werden. Während Beschaffer während der Vorkaufphase insbesondere durch Verfügbarkeitsanzeigen online oder im Geschäft sowie Produktfinder überzeugt werden können, punktet die Möglichkeit einer Schnellbestellung innerhalb der Kaufphase bei Einkäufer aller Generationen. Übergreifend bewerten sie zudem einen Chat mit Mitarbeitern des Kundenservices als relevant. Ein Blick auf die verschiedenen Generationen offenbart zudem, dass jüngere Einkäuferinnen der Generationen Y (27 bis 41 Jahre) und Z (18 bis 26 Jahre) weiteren, innovativeren Services sowie Automatisierungen eine größere Relevanz zuschreiben.

B2C setzt Maßstäbe

Das private Einkaufsverhalten hat einen großen Einfluss auf das geschäftliche Beschaffungsverhalten – nicht nur in den Generationen Y und Z, die Teil zwei der Studienreihe schwerpunktmäßig unter die Lupe genommen hat. Beruflich genutzte Kundenportale werden (un)bewusst mit jenen aus dem privaten Umfeld verglichen. Insbesondere beim Vergleich mit Amazon bemängeln 65 Prozent der Beschaffer, dass ihr privater Kundenbereich beim Onlineriesen mindestens doppelt so viele Informationen bietet, wie die beruflich genutzten Kundenportale.

„Alte Bestellungen anschauen, Zahlungseinstellungen ändern, Bestellungen anpassen oder alternative Versandadressen hinzufügen – für Kunden von Amazon selbstverständlich. Und auf digitale Services und Informationen, die im privaten Umfeld tagtäglich nutzbar sind, möchten auch im beruflichen Kontext die wenigsten Kunden verzichten. Der Kundenanspruch, effektiv und frustfrei Bestellungen zu verwalten, wird von B2B-Herstellern und -Händlern aber noch viel zu wenig erfüllt. Für die nachhaltige Kundenbindung von B2B-Einkäufer/-innen ist der einfache Zugang zu Informationen und Services jedoch essentiell“, ordnet Michael Mertens, Projektmanager & B2B Commerce Expert, die Ergebnisse der Studie ein.

Ausblick: Künstliche Intelligenz

Unternehmen, die langfristig erfolgreich sein möchten, sollten auf künstliche Intelligenz (KI) setzen – so die Einschätzung von fast dreiviertel der im Rahmen der Studie befragten Beschaffer (73 %). Der Einsatz von KI wird aus Sicht der überwiegenden Mehrheit der Befragten (79 %) insbesondere den Beschaffungsprozess von häufig benötigten Produkten mit niedrigerem Warenwert innerhalb der nächsten fünf Jahre stark automatisieren. Ob KI den Beschaffungsprozess auch revolutionieren und als Gamechanger fungieren wird, bleibt abzuwarten.

„Erwartungen aus dem Consumer-Bereich halten Einzug in den digitalen B2B-Beschaffungsprozess. Mit unserer Studie geben wir Händlern konkrete Empfehlungen an die Hand, was Kunden von einer überzeugenden B2B Customer Journey erwarten. Schnellbestellungen, Chats mit dem Kundenservice und personalisierte Ansprachen zählen zu den wichtigsten Erwartungen an einen Onlineshop“, erklärt Melissa Fröhlich, Solutions Consultant bei Adobe.

Über die Studienreihe

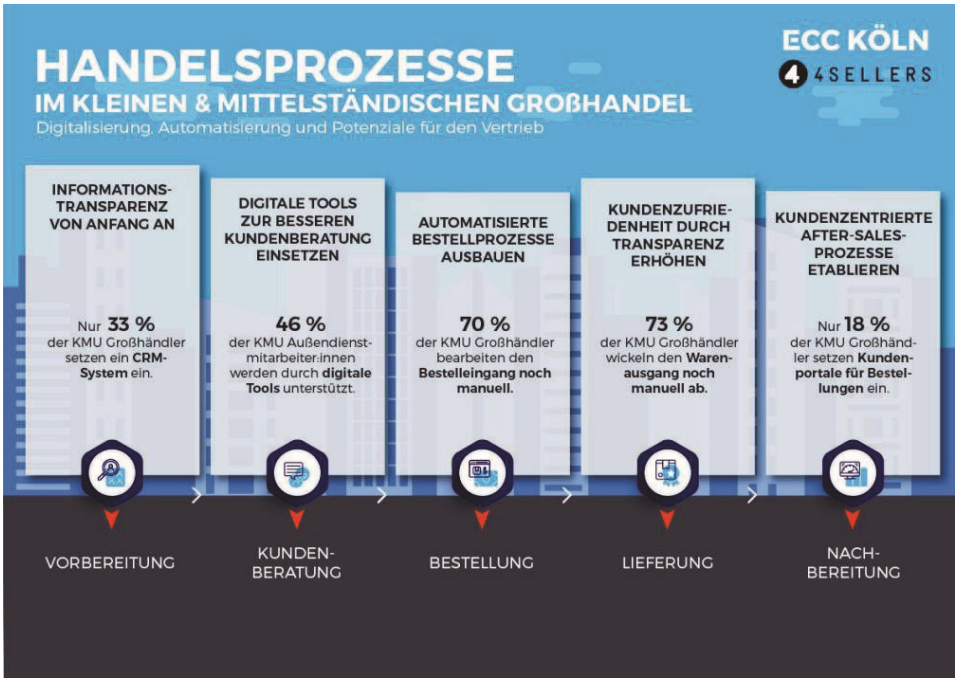
In der dreiteiligen Studienreihe „Der moderne B2B-Einkauf“ untersuchen das ECC KÖLN und Adobe das Informations- und Beschaffungsverhalten im beruflichen Umfeld sowie die Auswirkungen von digitalen Dienstleistungen auf den B2B-Einkauf. Hierfür wurden 529 (Mit-)Entscheider/-innen aus verschiedenen Branchen beim Einkauf von eher häufig benötigten Produkten mit niedrigerem Warenwert und unregelmäßigem Bedarf aus unterschiedlichen Produktkategorien online befragt. Teil drei widmet sich dabei dem Schwerpunktthema „Services als Kundenbindungsinstrument“. Die Ergebnisse der Studie stehen unter https://www.ifhkoeln.de/produkt/der-moderne-b2b-einkauf/ zum Download zur Verfügung.

Digitalisierung interner Prozesse häufig vernachlässigt

Steigende Ansprüche an Digitalisierung und Automatisierung setzen den kleinen und mittelständischen Großhandel unter Druck. Und das nicht nur hinsichtlich Marketing und Vertrieb, sondern zunehmend auch bezogen auf interne Prozesse. Die neuen Thesen zu Handelsprozessen im mittelständischen Großhandel von ECC KÖLN und 4SELLERS zeigen plakativ, welche Rolle dem Außendienst dabei zuteil wird und welche Anforderungen er an die digitalisierte Selling Journey stellt.

Jedes zweite kleinere und mittlere Unternehmen im Großhandel (KMU im Großhandel) stuft den Außendienst auch in fünf Jahren noch als zentralen Erfolgsfaktor für den Vertrieb ein – obwohl die Bedeutung des Onlinehandels merklich wächst. Die gestiegenen Kundenansprüche in puncto Schnelligkeit und Verbindlichkeit der Prozesse setzen insbesondere Großhändler bis zu einer Größe von 50 Mitarbeitenden zunehmend unter Druck. Gemeinsam mit dem Softwareanbieter 4SELLERS hat das ECC KÖLN die Selling Journey im Außendienst des kleineren und mittleren Großhandels skizziert und die entsprechenden Handelsprozesse entlang der fünf Phasen Vorbereitung, Kundenberatung, Bestellung, Lieferung und Nachbereitung beleuchtet. Fokussiert wurden dabei insbesondere die Anforderungen des Außendienstes an Digitalisierung und Automatisierung der internen Prozesse und die daraus resultierenden Potenziale für den Vertrieb.

„Der schon oft kolportierte Tod des Außendienstes wird nicht eintreten – aber die Rolle des Außendienstes wird sich immer mehr ändern. Die Entwicklung führt dabei weg von reinen Verkäufern hin zu Problemlösern. Digitale Tools werden von Außendienstlern häufiger vorausgesetzt und benötigt, um sich wirklich mit den Problemen der Kunden auseinandersetzen zu können. Die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen schafft dabei nicht nur interne Ressourcen, sondern ermöglicht es auch, Kosten zu sparen und Fehler zu reduzieren“, resümiert Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH KÖLN und Gründer des ECC KÖLN.



Kundenberatung ohne Informationsverlust: Digitale Tools unterstützen Außendienst

Daten und Informationen werden in jeder Phase der Selling Journey benötigt, aber vor allem zur Vertriebsvorbereitung ist Informationstransparenz essenziell. Welche Anforderungen haben meine (langjährigen) Kunden? Welche Produkte wurden in der Vergangenheit gekauft und welche Produkte könnten in Zukunft interessant sein? Eine schnelle Übersicht und einfache Auswertungsmöglichkeiten erleichtern dem Außendienst die individuelle Betreuung der Kundschaft.

Dennoch setzt erst jedes zweite KMU im Großhandel auf digitale Tools, die ihre Außendienstmitarbeiter bei der täglichen Arbeit unterstützen. Immerhin eins von drei KMU im Großhandel plant jedoch weitere Investitionen in Softwarelösungen innerhalb der nächsten drei Jahre. Dabei werden insbesondere ERPSysteme priorisiert, die bis dato erst von einem Viertel der kleinen und mittleren Großhändler eingesetzt werden. Ein Großteil der Befragten (71 %) wünscht sich dabei unter anderem eine mobile Nutzungsmöglichkeit, die auch on demand Zugriff auf Kundeninformationen vor Ort bietet. Denn: Aus Sicht des Außendienstes ist ein optimiertes und digitales mobiles Büro in Zukunft unumgänglich.

„Die Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter durch digitale Tools ist heute essenziell. Es wird immer wichtiger, Produktinformationen, wie Preise, Lieferzeiten, Bestände oder andere produktspezifische Daten, in Echtzeit zur Verfügung zu stellen und nutzbar zu machen. Aber auch die Möglichkeit, direkt und ortsungebunden Aufträge und Angebote erstellen zu können, ist ein immer entscheidenderer Faktor für den Vertriebserfolg. Hierfür bedarf es prozesssicherer und digitaler Lösungen, die ein möglichst unkompliziertes und vereinfachtes Arbeiten im Alltag ermöglichen. Sowohl die Themen Kollaboration und Informationsbereitstellung, als auch digitale Assistenzfunktionen werden dabei in Zukunft eine wichtige und tragende Rolle spielen“, so Christian Meier, CEO von Studienpartner 4SELLERS.

Prozessautomatisierung essenziell, um After-Sales-Potenziale nutzbar zu machen

Noch immer werden in knapp drei Viertel der KMU im Großhandel einfache Prozesse, wie Bestelleingang und -erfassung, manuell abgewickelt. Dabei optimiert die Automatisierung dieser Abläufe nicht nur zeitliche Aufwände, sondern reduziert durch schnittstellenbasierte Lösungen auch die Fehleranfälligkeit innerhalb der Prozesse. Zuverlässige Verfügbarkeitsinformationen sowie genaue Angaben über Lieferzeiträume ermöglichen im nächsten Schritt zudem ein kundenorientiertes Liefermanagement in Echtzeit, das heute unerlässlich für eine exzellente Customer Experience ist. Digitale und automatisierte Abläufe ebnen damit nicht zuletzt auch den Weg für kundenzentrierte After-Sales-Prozesse und Potenziale, die bis dato von vielen kleinen und mittleren Großhandelsunternehmen noch ungenutzt sind. B2BKunden könnten in diesem Fall unter anderem von kanalübergreifenden Bestellübersichten, selbstständigem Auslösen von Wiederbestellungen oder einer Rechnungseinsicht für ihre Buchhaltung profitieren.

Vertreter gesucht

santschifoodmarketing

Ideen und Konzepte für erfolgreiche Produkte

sieben «Agentinnen und Agenten» ab Juli 2022 auf den CH-Markt

Liebe Agentin | Lieber Agent

Hima La Vie SA in Romanel s/Lausanne und santschifoodmarketing in Ins bedienen ab Juli 2022 den Einzelhandel «bio» und «konventionell» in der ganzen Schweiz mit unserem neuen Vertriebskonzept «magbio-grossiste»

Wir haben sieben Verkaufsgebiete für die ganze Schweiz definiert:

1. Südbünden & Tessin
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Somit wollen wir mit sieben «Agentinnen und Agenten» ab Juli 2022 auf den CH-Markt.

Wir bearbeiten den selbständigen Detailhandel «konventionell» & «bio»:

- Lebensmittelgeschäfte
- Bio- & Reformhäuser
- Drogerien & Apotheken
- Concept-Stores | Bsp. Garten-Center & Floristik-Shops
- Delikatessen-Fachgeschäfte
- Wein- & Spirituosen-Fachgeschäfte
- Teehäuser & Teeshops
- Bäckereien | Metzgereien mit Lebensmittel-Shops

Das Anforderungsprofil für die Agentinnen & Agenten:

- Sehr gute Kenntnisse des Stationären Lebensmittel-Handels im zuständigen Verkaufsgebiet
- Wohnhaft und gut verankert im zuständigen Verkaufsgebiet
- Hohe Affinität für «bio» | «nachhaltig» | «oeko»

- Hohe Agilität und Selbständigkeit
- Persönliche Identifikation mit der Marke «magbio – la nature du futur» & «magbio-grossiste»
- Professioneller Umgang mit den Retail-Kundinnen und -Kunden
- Professionelle Akquise & professioneller Verkauf
- «Persönlichkeiten»

Somit freuen wir uns sehr auf Ihr **ANGEBOT** an info@santschifoodmarketing.ch

Für Fragen und/oder Auskünfte erreichen Sie Markus Santschi unter G 032 313 34 36 oder

M 079 303 07 74

Vielen Dank für Ihr Interesse und bis bald.

Chère agente | Cher agent

Hima La Vie SA à Romanel s/Lausanne et santschifoodmarketing à Ins serviront dès juillet 2022 le commerce de détail „bio“ et „conventionnel“ dans toute la Suisse avec notre nouveau concept de distribution „magbio-grossiste“.

Nous avons défini sept régions de vente pour toute la Suisse :

1. Sud des Grisons & Tessin
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Nous voulons donc nous lancer sur le marché suisse avec sept „agents“ à partir de juillet 2022.

Nous nous occupons du commerce de détail indépendant „conventionnel“ & „bio“ :

- magasins d’alimentation
- Magasins bio & diététiques
- drogueries & pharmacies
- Concept stores | Ex. centres de jardinage & boutiques de fleurs

- Magasins spécialisés en épicerie fine
- Magasins spécialisés en vins & spiritueux
- Salons de thé & boutiques de thé
- Boulangeries | Boucheries avec magasins d'alimentation

Le profil requis pour les agentes & agents :

- Très bonnes connaissances du commerce alimentaire stationnaire
- Habiter et être bien ancré dans la zone de vente concernée
- Forte affinité pour le „bio" | le „durable" | l'"éco".
- Grande agilité et autonomie
- Identification personnelle avec la marque „magbio – la nature du futur" & „magbio-grossiste".
- Relation professionnelle avec les clientes et clients du commerce de détail
- Prospection professionnelle & vente professionnelle
- „Personnalités"

Nous nous réjouissons donc beaucoup de votre **OFFRE** à info@santschifoodmarketing.ch

Pour toute question et/ou renseignement, vous pouvez joindre Markus Santschi au B 032 313 34 36 ou M 079 303 07 74

Nous vous remercions de votre intérêt et à bientôt.

Caro agente

Hima La Vie SA a Romanel s/Lausanne e santschifoodmarketing a Ins serviranno il commercio al dettaglio „bio" e „convenzionale" in tutta la Svizzera con il nostro nuovo concetto di vendita „magbio-grossiste" da luglio 2022.

Abbiamo definito sette aree di vendita per tutta la Svizzera:

1. sud dei Grigioni e Ticino
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Così, vogliamo entrare nel mercato CH con sette „agenti“ a partire da luglio 2022.

Ci occupiamo del commercio al dettaglio indipendente „convenzionale“ e „organico“:

- Negozi di alimentari
- Negozi di alimenti biologici e salutari
- Negozi e farmacie
- Negozi di concetto | per esempio centri di giardinaggio e negozi di fiorai
- Negozi di gastronomia
- Negozi di vini e liquori
- Case da tè e negozi di tè
- Panetterie | Macellerie con negozi di alimentari

Il profilo dei requisiti per gli agenti:

- Ottima conoscenza del commercio alimentare stazionario nella relativa area di vendita
- Residente e ben stabilito nell'area di vendita interessata
- Alta affinità per „organico“ | „sostenibile“ | „ecologico
- Alto livello di agilità e indipendenza
- Identificazione personale con il marchio „magbio – la nature du futur“ & „magbio-grossiste
- Interazione professionale con i clienti al dettaglio
- Acquisizione professionale e vendite professionali
- „Personalità“

Siamo quindi molto impazienti di ricevere la vostra **OFFERTA** su info@santschifoodmarketing.ch

Per domande e/o informazioni potete contattare Markus Santschi al numero B 032 313 34 36 o M 079 303 07 74

Grazie per il vostro interesse e a presto.

Handelsvertreter für Ersatzteile und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungs-Öfen

RD GROUP (RD Technologies & CAR RD Group), eine französische Gesellschaft innerhalb der Groupe Galilé, ist spezialisiert in der Herstellung und der Belieferung von Kunden in Frankreich und in ganz Europa mit Ersatzteilen und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungs-Öfen.

Aufgrund des Rücktritts des bisherigen Partners sucht RD GROUP eine neue Handels-Vertretung für die Schweiz, das Fürstentum Lichtenstein und die österreichischen Bundesländer Vorarlberg und Tirol. Der neue Agent soll die bestehende, grosse Kundschaft betreuen und das Vertrags-Gebiet weiterentwickeln. Dabei kann er von der grossen Bekanntheit der RD GROUP profitieren.

Dank der über 70-jährigen Erfahrung verfügen RD Technologies und CAR über grosse technische und kommerzielle Kompetenz. Vielfältige industrielle Produktions-Anlagen und kompetitive Herstellung garantieren qualitativ hochwertige Produkte. Ein motiviertes Team unterstützt den Handels-Agenten und steht der Kundschaft jederzeit beratend zur Verfügung.

RD und CAR www.rd-technologies.fr sind spezialisiert in der Herstellung von Ersatzteilen und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungsöfen. Dazu gehören aus hitzebeständigem Edelstahl produzierte Produkte wie Chargierkörbe, Chargiergitter, Ofenketten, Ofenmuffeln, Retorten und Töpfe, Förderbänder etc. Dabei handelt es sich nicht um Standard-Produkte, sondern um individuell hergestellte Produkte, gefertigt entweder aufgrund von Zeichnungen der Kunden oder konzipiert und konstruiert durch die technischen Mitarbeiter der CAR und RD.

Wenn Sie diese Aufgabe interessiert, und Sie deutscher Muttersprache sind und gut Französisch sprechen, wenden Sie sich bitte an den Verkaufs-Direktor, Herrn Frédéric Hanquiez frederic.hanquiez@rd-technologies.fr – Telefon 0033 680 655 239

RD GROUP (RD Technologies & CAR RD Group) faisant partie du Groupe Galilé, sociétés françaises spécialisées dans la fourniture en France et en Europe de pièces détachées en alliages réfractaires pour fours industriels de traitements thermiques, du fait du départ en retraite de notre partenaire actuel, **recherchons notre nouvel « Agent de représentation »** afin de gérer notre business déjà existant, et aussi de le développer **pour les territoires Suisse, Lichtenstein, Autriche (région Vorarlberg et Tyrol)** sur lesquels nous bénéficions déjà d'une belle notoriété chez nos clients.

Nos sociétés fortes d'une expérience de plus de 70 années s'appuient sur la maîtrise des compétences techniques et commerciales d'une équipe fortement motivée, et de son outil industriel de production multi-sites, ainsi que sur la compétitivité et la qualité des produits que nous livrons chez nos clients.

Nous sommes spécialisés dans la fabrication de pièces détachées et d'outillages destinés aux fours industriels de traitement thermique. Ces pièces, en alliage réfractaire, sont les moufles de fours, soles de fours, paniers de chargement, grillages, pots, cloches, bouchons, tapis transporteurs, etc …. Notre spécificité est de ne fabriquer aucun produit standard, tous nos produits sont réalisés à partir des plans fournis par nos clients ou par la conception de nos bureaux d'études.

Vous pouvez aussi visiter notre site internet : www.rd-technologies.fr

Compétences linguistiques requises par rapport aux territoires à gérer : Allemand & français

Si cette opportunité vous intéresse, merci de contacter notre Directeur des Ventes, Mr Frédéric Hanquiez : frederic.hanquiez@rd-technologies.fr – Tel : +33 680 655 239

Suche „HANDELSVERTRETER“ / Recherche « AGENT COMMERCIAL »

Standort: SCHWEIZ

Vertragsart: Handelsvertretervertrag für den Vertrieb von professionellen Werkzeugen für den Landwirtschafts-, Automobil- und Industriesektor.

Gesuchtes Profil:
– Gute Kenntnisse des Schweizer Marktes und der Vertriebsnetze.
– Gute Umgangsformen, selbstständig und dynamisch.
– Überzeugungskraft, Selbstständiges Arbeiten.

Unsere Firma:
Seit 1984 engagiert sich die KING TONY-Gruppe für die Bereitstellung professioneller Werkzeuge. Sie ist eine weltweit eingetragene Marke, die in mehr als 130 Ländern vertreten ist.
In Europa ist sie seit über 20 Jahren mit ihren Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien und den Benelux-Ländern erfolgreich.
Im Jahr 2022 wird unsere Vision noch größer sein, mit dem Ziel, den Schweizer Markt zu entwickeln.

Unsere Marken:
– KING TONY: Hand- / Hydraulikwerkzeuge / Abzieher / Möbel…
– **MIGHTY SEVEN:** Druckluft- & Elektrowerkzeuge.

Ziele:
– Aufbau eines Netzes von Vertriebspartnern in den verschiedenen Sektoren.
– Kommerzielle Betreuung und Präsentation von Angeboten.

Gewünschte Sprachen: Französisch, Deutsch, wenn möglich Englisch.

Gehalt: 10% Provision.

Stelle ab dem 01.03.2022 zu besetzen.
Lebenslauf und Referenzen per E-Mail senden.
E-Mail: romain.daviet@kingtony.eu

Herr **Romain Daviet**
Telefon: +33 6 73 47 41 54

Website: https://www.kingtonyeurope.com/

Implantation : SUISSE
Type de contrat : Contrat d'agent commercial distribution d'outillage professionnel pour le secteur agricole, automobile et industriel.

Profil recherché :
– Bonne connaissance du marché Suisse et des réseaux de distribution
– Bon relationnel, autonome, et dynamique.
– Avoir le sens de la persuasion, être convaincant, et audacieux.

Historique :

Depuis 1984, le groupe KING TONY s'engage à fournir des outils professionnels. C'est une marque déposée dans le monde entier, présente dans plus de 130 pays.
En Europe, elle rencontre un véritable succès depuis plus de 20 ans avec ses filiales implantées en France, Espagne, Benelux.

En 2022, notre vision s'agrandie encore avec comme objectif le développement du marché Suisse.

Nos Marques :

- **KING TONY**: Outillage à main / hydraulique / Extracteurs / Mobilier…
- **MIGHTY SEVEN**: Outillage pneumatique & Electroportatif.

Les objectifs :

- Mise en place d'un réseau de distributeurs dans les différents secteurs.
- Suivi commercial et présentation des offres.

Les avantages :

- Formation produits / stratégie commerciale.
- Accompagnement commercial
- Back office multilingue
- Service technique intégré

Langues souhaitées : Français, Allemand, si possible Anglais.

Salaire : Commission de 10%

Poste à pourvoir à partir du 01/03/2022
Envoi des CV et références par courriel
E-mail : romain.daviet@kingtony.eu
Monsieur **Romain Daviet**
Téléphone : +33 6 73 47 41 54

Site internet : https://www.kingtonyeurope.com/

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir Handelsvertreter/innen (m/w/d)

Authentic Klein ist eine Traditionsmarke aus dem

Allgäu mit einer über 70-jährigen Erfahrung in der

Produktion von Sport- und Freizeitbekleidung

– speziell in Großen Größen.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir

Handelsvertreter/innen (m/w/d)

für die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz, Beneluxländer, Frankreich, Großbritannien, Skandinavien

Gerne können Sie Ihre Tätigkeit mit dem Vertrieb

von weiteren Artikeln außerhalb unseres

Produktportfolios kombinieren.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an:

Authentic Klein GmbH
Imberger Str. 17
D-87527 Sonthofen

Tel.: +49 (0)8321 67244-0

info@authentic-klein.de

LIS NØRGAARD

Denmark Business Consulting

Industrie- oder Handelsvertretungen gesucht für Hubsäulen von Movetec Solutions ApS, www.movetec.dk

Movetec entwickelt und produziert **elektrische Hubsäulen aus Aluminium**. Sie tragen, schieben und heben schwere Lasten in der Industrie und überall, wo schwere Dinge bewegt werden müssen. Sie finden auch Anwendung in Büromöbeln und im Krankenhaus- und Pflegebereich. Wir haben eine sehr flexible Produktion und bauen auch kundenspezifische Hubsäulen. Sehen Sie unsere Filme und lesen Sie über uns auf https://movetec.dk/?lang=de

Sie wollen gemeinsam mit unserem Team den Markt in **Deutschland, Österreich und Schweiz** ausbauen? Sie haben Ehrgeiz und sehen das Potential für Ihr Engagement in unseren Branchen? Sie pflegen Ihre Kundenkontakte telefonisch, aber vor allem mit regelmäßigen Besuchen? Da Sie gerne unterwegs sind, suchen Sie auch neue Kunden auf, die Sie mit einem entsprechendem Produktsortiment überzeugen?

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind wir für Sie der richtige Partner. Movetec ist ein gesundes und finanziell gut aufgestelltes Unternehmen, das bereits seit vielen Jahren auf dem deutschen Markt tätig ist und über einen großen Kundenstamm verfügt. Da wir auch laufend neue Produkte entwickeln, sehen wir ein großes Potential für gut etablierte Handelsvertreter bzw. Industrievertretungen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage – für alle Auskünfte steht Ihnen Frau Nörgaard unter Telefon 0221/1681 6571 oder per E-Mail Lis.Noergaard@denmarkconsulting.de zur Verfügung.

Self-employed sales agent for french-speaking Switzerland in the field of furniture, home accessories, garden (furniture), design and BBQ

Job description

höfats GmbH is a young design company from the Allgäu region that develops and sells fascinating products on the subject of open fires. Our products combine puristic design and inspiring functionality. In the past five years we have won over 50 international design awards, including the most renowned in the industry.

In order to expand our regional market presence in Switzerland and to strengthen our powerful B2B field sales team, we are looking for a self-employed sales agent (m/f/d) starting as soon as possible. In your function as a local sales expert, you will work for höfats as a field sales representative and be responsible for the acquisition and expansion of high-quality stationary dealers.

Tasks

- You are „on fire“, and with your positivity you win the best stationary retailers of their kind, creating the basis for further sustainable partnerships for mutual benefit.
- Achieve set revenue targets through value-added sales of our award-winning products and solutions
- Proactive lead and pipeline management: depending on the assigned territory, you actively fill your sales funnel with dealers that result in a perfect fit to the höfats brand
- Consulting and negotiations on positioning, quantities, prices & conditions
- Close cooperation with our höfats internal sales team
- Participation in trade fairs

Your profile

- As a „hunter“ and „gatherer“ you think in terms of sustainable customer relationships and use every customer contact to generate profitable business
- You already have a high-quality retailer network in the areas of furniture, home accessories, garden (furniture), furnishing & design, BBQ or other industries that fit to höfats
- Proven success in B2B sales with at least one other active representation in one of the previously mentioned industries
- Enthusiasm and passion for the topic „open fire“

- Independent and structured way of working, a confident attitude as well as strong communication skills
- Successfully completed commercial education, comparable or higher qualification
- Very good knowledge of French as well as German and/or English, both written and spoken
- Valid driver's license and car

Your benefits

- A partnership with a successful and fast-growing young company that has won more than 50 design awards in just 5 years
- Lived and celebrated start-up culture combined with absolute productivity
- Best-in-class sales software (CRM Salesforce, B2B dealer online store)
- An open-minded, motivated and familiar team, which appreciates and celebrates successes
- Attractive employee conditions for our höfats product range
- Participation in regular team events and Christmas parties

Did we ignite the fire in you?

Show us what you got and send us your application to jobs@hoefats.com to the attention of Vincent Beyer – Head of Sales (B2B).

Kontakt:

höfats GmbH
Vincent Beyer
Head of Sales B2B
Albert-Einstein-Straße 6
D-87437 Kempten
Email jobs@hofats.com
https://hofats.com/

Selbstständige Handelsvertreter für den Vertrieb im Außendienst

Seit mehr als 40 Jahren sind wir als inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Freudenberg (Deutschland) spezialisiert in der Entwicklung und Herstellung von chemisch-technischen Produkten. Auch in anderen Ländern haben wir Tochtergesellschaften, um unsere Produkte zu vertreiben. Gerne möchten wir unseren Standort in der **Schweiz** vergrößern und sind daher auf der Suche nach Geschäftspartnern.

Wir stehen verschiedensten Möglichkeiten offen gegenüber:

- Wollen Sie als selbstständiger Handelsvertreter Ihr eigener Chef sein, jedoch auf das Fachwissen eines internationalen Unternehmens zurückgreifen können?
- Besitzen Sie bereits ein Unternehmen, welches ähnliche Produkte vertreibt und stets auf der Suche nach neuen, hochwertigen und innovativen Produkten ist?
- Auch der Vertrieb über den Großhandel ist für uns möglich
- Haben Sie andere Ideen für eine Zusammenarbeit?

Unser Kundenstamm aus den unterschiedlichsten Branchen, von Klein- und Mittelbetrieben bis hin zu den großen Industrieunternehmen, vertraut auf den Namen WIEDS als zuverlässigen und flexiblen Partner. Durch unsere eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung, verbunden mit modernsten Produktionstechniken und einem internationalen und kundenorientierten Vertriebsnetz, sorgen wir für individuelle und wirtschaftliche Problemlösungen – schnell und zuverlässig.

Unser Produktportfolio besteht aus verschiedensten Warengruppen:

- Produkte für Handwerker aus verschiedenen Branchen (Gartenbau, Maler, Dachdecker, Haustechnik uvm.)

- Unterhaltsreinigungsprodukte, z. B. für die Hotellerie

- Betriebshygiene Produkte, wie z. B. Desinfektion, Hautreinigungsprodukte, Hauptpflegeprodukte

- KFZ-Produkte, wie z. B. Korrosionsschutz, KFZ-Pflegeprodukte, Reinigungsprodukte

- Technische Produkte für die Industrie, wie Kühlschmiermittel, Kühlwasserbehandlung, Industriereinigung

- Uvm.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Raum suchen wir einen motivierten Handelsvertreter (m,w,d)

Die Firma Stor S.L. mit Hauptsitz in Madrid ist ein familiengeführtes Unternehmen, welches im Jahr 1969 gegründet wurde und zu den führenden Herstellern im Bereich von Haushaltsartikeln mit Lizenzmotiven zählt und international in über 80 Ländern aktiv ist. Das Produktportfolio umfasst über 3000 Artikel und kann grob in drei Kategorien aufgeteilt werden: Kids, Baby und Young Adult. Darüber hinaus wird das Portfolio durch unseren eigenen Brand quokka ergänzt. Hierbei handelt es sich um eine umfangreiche Kollektion an hochwertigen Trinkflaschen mit außergewöhnlichen Designs.

Wir sind bereits aktiv auf dem deutschsprachigen Markt tätig und haben ein Office in Deutschland, möchten unsere Vertriebsaktivitäten jedoch weiter ausbauen und suchen entsprechend einen motivierten Handelsverteter (m,w,d), welcher uns bei dieser Aufgabe aktiv unterstützt.

Ihr Profil:

Sie verfügen über ein gutes Netzwerk im Handel (Key-Account-Kunden unterschiedlicher Vertriebsschienen wie LEH, Non-Food Discount,, e-commerce etc.) und haben optimalerweise bereits Erfahrungen im Vertrieb von Haushaltswarenprodukten?

Sie haben Erfahrung im Aufbau von Neukunden und in der Pflege von Bestandskunden?

Sie haben gute Englisch-Kenntnisse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung per e-mail auf Englisch an:

Stor S.L.

Herrn Valentin Ortiz

valentin@storline.com

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Ca. 186.400 – 289.300€ Jahresprämie wurden von 2 HV im Jahr 2021 erreicht.

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Über 200.000€ Jahresprämie sind leicht zu erreichen. (der beste Verkäufer erreichte im Jahr 2021 ganze 289.358€)

Verkaufen von Milch- Verkaufsautomaten und Bürocontainer.

Sie erhalten auf alle Verkäufe die Sie in Ihrem Gebiet gemacht haben, 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. 20-30 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. Dazu schaffen wir technische Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, ihre Produkte direkt über unsere Automaten an den Endverbraucher zu verkaufen.

Ausserdem bieten wir unseren Kunden die möglichkeit die Automaten oder den Hofladen in einem Bürocontainer aufzubauen.

Diese Bürocontainer sehen sehr modern, aus, und werden gerne auch von Industriekunden als Büro, Pausenraum, oder Ausstellungsfläche verwendet.

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 (als Grablichtautomat)
auf Tankstellen
auf Parkplätzen
u.s.w.

Unsere Container werden an folgenden Standorten aufgestellt:
Hofladen beim Landwirt
als Büro im Garten

als Pausenraum am Flughafen
als Rauchercontainer bei Firmen
als Verkaufscontainer von Gebrauchtfahrzeugen
als Imbissbude
u.s.w.

Wir haben innerhalb der letzten 2,5 Jahre knappe 1.460 Automaten und 520 Container verkauft und aufgestellt.

Unsere Produkte finden Sie unter www.verkaufsautomaten.de und www.risto-container.de

Die Abschlussratte bei warmen Leads liegt aktuell bei 60% (je nach Verkäufer), und bei kalten Leads bei 20%

Jeder Automat kostet zwischen 12.000 Euro und 25.000 Euro (je nach Ausstattung)

Die Bürocontainer liegen Preislich zwischen 15.000 – 400.000€

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 – 50 Jahre?

Dann nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.

Wir suchen noch Handelsvertreter für:
Österreich
Frankreich
Schweiz
Niederlande
Belgien
Dänemark
Schweden
Großbritanien

Kontakt:

Risto Vending GmbH
Klaus Risto
Geschäftsführer
Zum Schlahn 12
D-51709 Marienheide
Tel. +49 16094115090
Email gf@risto.de
https://www.verkaufsautomaten.de

Deutscher Hersteller sucht für B2B – Vertriebsexpansion selbst. Handelsvertreter u. Vertriebspartner

Durch die Klimawende gewinnt die elektrische Raumheizung mehr und mehr an Bedeutung.

Die Firma **GeMeTherm GmbH** ist seit über 20 Jahren ein führender deutscher Hersteller für **Infrarotheizungen** aus Marmor, Metall, Glas – Spiegel- und Tafelheizungen.

Wir suchen bundesweit zur Verstärkung und weiteren Vertriebsexpansion selbst. Handelsvertreter / Vertriebspartner zur Neukundengewinnung bzw. Bestandskundenbetreuung im 2- und 3- stufigem B2B-Vertrieb.

Bestehende Kontakte zum GH in der Elektro oder SHK Branche, sowie Haushersteller sind erwünscht.

Sie erhalten von uns ausführliche Produktinformationen, direkte Vertriebs-unterstützung, ggfs. ein festes Vertriebsgebiet mit Kundenschutz und attraktive Vermittlungs-Provisionen.

Bewerbung per e-mail an GF Gerhard Merk, g.merk@gemetherm.de.
Für Vorabinformationen steht Ihnen unser Herr Klaus Gemereth unter nachfolgender Telefonnummer gern zur Verfügung.

GeMeTherm GmbH, An der Stemme 2, D-91710 Gunzenhausen
Telefon 09831 619 650 – www.gemetherm.de – info@gemetherm.de

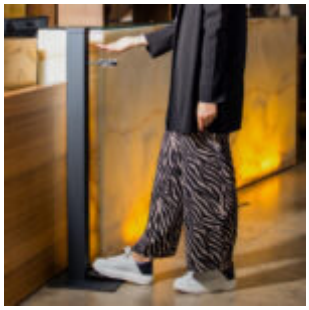
HannesHuber
STAHLART

Wir suchen für unseren Premium Hygiene und Desinfektionsmittelspender einen Handelsvertreter/in für die Schweiz.

STAHLART by HannesHuber stellt hochwertige Objekte für den Bereich Hygiene her. Wir kombinieren Handwerk und Design und setzen auf folgende Schwerpunkte:

- Eine nachhaltige Fertigung in der heimischen Werkstätte in Südtirol
- Die Verwendung von hochwertigen Materialien
- Hochwertiges Design und die Möglichkeit der Personalisierung

Zu unseren Kunden/-innen zählen Hotels, Restaurants, Industrie und Dienstleistungsbetriebe aller Art. Wir vertreiben inzwischen in 7 Ländern auf 2 Kontinenten. Überzeugen Sie sich von unserem Produkt unter www.stahlart.it



Unser Hauptprodukt, der Desinfektionsspender konnte bereits erfolgreich in der Schweiz platziert werden.

WAS WIR SUCHEN?

Wir möchten unsere Marktpräsenz in der gesamten Schweiz durch die Zusammenarbeit mit einem engagierten Handelsvertreter auf- und ausbauen. Potenzial erkennen wir in der

Hotellerie und Gastronomie und begrüßen ein Netzwerk im Selbigen aber auch andere Wirtschaftszweige haben unsere Produkte entdeckt.

Wenn Ihr Interesse geweckt wurde so freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Hannes Huber GmbH
Viktor Lazzeri
Business Development
Forchstrasse 6/a
I-39040 Vahrn
Tel +39 3299711870
Email viktor@hanneshuber.it
http://www.stahlart.it

Cercasi agente per soluzioni d'igiene di alta qualitá

STAHLART by HannesHuber produce oggetti di qualità per il settore dell'igiene. Combiniamo artigianato e design e ci concentriamo su quanto segue:

- Una produzione sostenibile nell' officina domestica in Alto Adige.
- L'uso di materiali di alta qualità
- Design di alta qualità e possibilità di personalizzazione

I nostri clienti includono hotel, ristoranti, industrie e società di servizi di tutti i tipi. Ora vendiamo in 7 paesi su 2 continenti. Convincetevi del nostro prodotto su www.stahlart.it.

Il nostro prodotto principale, il dispenser di disinfezione, è già stato collocato con successo in Svizzera.

COSA STIAMO CERCANDO?

Vorremmo stabilire ed espandere la nostra presenza sul mercato in tutta la Svizzera lavorando con un rappresentante commerciale impegnato. Vediamo un potenziale nel settore alberghiero e della ristorazione e accogliamo con favore una rete nello stesso, ma anche altri settori dell'economia hanno scoperto i nostri prodotti.

Se sei interessato, non vediamo l'ora di sentirti!

CIVAS – Hersteller von Damenmäntel – sucht NEUE HANDELSVERTRETER in der Schweiz und Deutschland, die am Verkauf seiner Produkte interessiert sind.

CIVAS (https://www.civas.it/) ist ein führender italienischer Hersteller von **Damenmäntel** und –**bekleidung** (Jacken, Mäntel, Regenmäntel, etc.). Die Firma sucht NEUE HANDELSVERTRETER in Deutschland, die am Verkauf seiner Produkte interessiert sind.

CIVAS ist ein führender italienischer Hersteller von **Damenmäntel** und –**bekleidung** FÜR FRAUEN (Jacken, Mäntel, Regenmäntel, etc.). Eine der Stärken des Unternehmens ist die Fähigkeit, maßgeschneiderte Produkte zu entwickeln, auf die Wünsche der Kunden einzugehen, die gewünschten Materialien zu erforschen und sie mit ihrem Branding zu versehen.

Wenn Sie an weiteren Informationen interessiert sind, zögern Sie bitte nicht, sich per E-Mail oder telefonisch bei mir zu melden:

sales@civas.it
Mobile: +39 340 2965193 (Frau Federica Perico)

Vielen Dank im Voraus.
Mit freundlichen Gruessen

Federica Perico

Für den Vertrieb des professionellen Air4th Luftreinigers suchen wir selbstständige Handelsvertreter B2B, die über mehrjährige Erfahrung verfügen.

Air4th ist der innovative **Profi Luftreiniger** mit Top-Leistung. Der Air4th ist **förderfähig** und filtert selbst kleinste Partikel und Aerosole inklusive Viren, darunter auch Coronaviren aus der Raumluft.

Air4th ist perfekt und passgenau für die Ausstattung z.B. von Büro-, Aufenthalts-, Schulungs-, Kita- oder Klassenräumen geeignet – effektiv, stromsparend und leise.

Der Bedarf an Raumluftreinigern ist derzeit so hoch wie nie zuvor. Die Anschaffung wird **staatlich gefördert!**

Für den Vertrieb des Air4th suchen wir **selbstständige Handelsvertreter B2B** (gerne 50plus), die über mehrjährige Erfahrung und gute Verbindungen verfügen (Gastronomie, Hotellerie, Einzelhandel, Sportcenter, Büros, Schulen, Arztpraxen, Reha, Seniorenresidenzen oder Pflegeeinrichtungen).

Ihre Aufgaben:

B2B Vertrieb der **Air4th** Luftreiniger in Deutschland, Österreich oder der Schweiz

Wir bieten:

- Attraktive Verkaufsprovision
- Einzigartiges Top-Produkt mit vielen USPs
- Ausgereiftes und erfolgreiches Vertriebskonzept
- Schulungen, Workshops, Online-Präsentationen
- Umfassende Einarbeitung

Wir erwarten:

- Selbstständiges und zuverlässiges Arbeiten
- Hohe Eigenmotivation und Begeisterungsfähigkeit
- Vertriebserfahrung im B2B Bereich
- Beratungskompetenz

Bei Interesse senden Sie uns bitte eine E-Mail mit Ihrer aussagekräftigen Bewerbung, Ihrem Gebietswunsch, bereits bestehenden Vertretungen und dem möglichen Starttermin an:
info@air-3.de

Ihr Ansprechpartner: Ben Baume, Vertriebsleitung, Tel: 089-127 38 777, E-Mail: info@air-3.de, www.air-3.de

ChiliconValley Ltd.
Ben Baume
Ruffinistr. 16
D-80637 München

Handelspartner / Handelsvertreter / Vertriebspartner für den regionalen/lokalen Vertrieb eines Premium-Luftdesinfektionsgerätes gesucht!

Wir suchen Vertriebsprofis für den regionalen/lokalen Vertrieb unseres CE-zertifizierten und zum Patent angemeldeten Premium-Raumdesinfektionsgerätes im deutschsprachigen Raum.

Die Firma Simple Solutions ist einer der führenden Anbieter im Bereich der Premium-Lösungen und bedient mit seiner Produktpalette hauptsächlich den B2B-, aber auch den B2C-Sektor.

Besonders stolz sind wir hierbei nicht nur auf unsere einzigartige Technologie, sondern auch auf deren absolutes Alleinstellungsmerkmal.

Kontaktieren Sie uns bei Interesse gerne via Email an: t.hoeritsch@simple-solutions.at oder (wochentags) telefonisch unter +436649281257

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung!

Simple Solutions
Thomas Höritsch
Vertriebsleitung
Eisgrubengasse 2-6, Top B1 / 302
A-2331 Vösendorf
Tel +43 6649281257
Email t.hoeritsch@simple-solutions.at
https://simple-solutions.at/

Großserienhersteller von umweltfreundlichen Anzündhölzern und Kaminbrennhölzern sucht Handelsvertretern/Distributoren für die Gewinnung von Neukunden

GoWood SIA (GmbH) ist ein Großserienhersteller aus Lettland (Baltikum), welches sich auf die Herstellung von umweltfreundlichen Anzündhölzern und Kaminbrennhölzern spezialisiert hat. Das Unternehmen ist an direkten Kontakten mit Handelsvertretern, Vertreibern von Produkten in z.B. Baumärkten, Supermärkten und großen Vertriebsunternehmen primär für Österreich, aber auch für Deutschland und die Schweiz interessiert.

Produkte
– Kammergetrocknetes Kaminbrennholz aus Birke
– Kammergetrocknetes Kaminbrennholz aus Erle
– Anzündmaterialien aus Nadelholzbaum

https://gowood.lv/de/

Produktvorteile

- **Nachhaltigkeit** – umweltfreundliches Produkt als auch eine umweltfreundliche Verpackung in verschiedenen Ausführungen. Der gesamte Produktionsprozess des Unternehmens ist nachhaltig und umweltschonend gestaltet. Aufgrund des Trocknungsprozesses fallen beim Verbrennen der Kamin- und Anzündhölzer keine Emissionen an.
- **Konkurrenzfähiger Preis und hohe Produktionsmengen** – Moderne Holztrocknungsanlagen sowie automatisierte Säge-, Spalt- und Verpackungsprozesse.
- **Verpackung: Netzsack, Karton, Kunststoffbeutel**
- **Praktikabel** – ein nützliches und ästhetisches Naturprodukt, das den Alltag erleichtert. Da die Holzfeuchtigkeit unter 20% liegt, sind die Produkte leicht zu entzünden und aufgrund der Holzgröße praktisch in der Verwendung.
- **Transport und Lieferung** wird von *GoWood SIA* organisiert. Die Lieferzeit kann bis zu 14 Tage betragen.
- **Zertifizierung:** Alle Produkte sind FSC, PEFC und SEDEX zertifiziert. Zudem nimmt *GoWood SIA* aktiv an internationalen Messen wie *PLMA Escanner* und *GLEE* teil.
- **Produktionskapazität:** *GoWood SIA* als Hersteller mit hoher Produktionskapazität plant in der Zukunft mehr als 1.000 Produktionscontainern mit einer Fracht von ca. 25 t pro Container jährlich auf dem deutschen Markt zu vertreiben.
- Sowohl ein Testversand, als auch einer Besichtigung der Produktionsstätten in Lettland ist möglich.

Gerne informieren Sie sich unverbindlich über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Es freut sich auf Ihren Anruf Frau Laura Saliniece (Investitions- und Wirtschaftsförderungsagentur Lettland),
Tel. +43 664 1964499, E-Mail: Laura.Saliniece@liaa.gov.lv

GoWood
Laura Saliniece
Mehanizacijas 9
LV-4001 Limbazi
Tel +43 664 1964499
Email Laura.Saliniece@liaa.gov.lv
https://gowood.lv/de/

Handelspartner / Handelsvertreter / Vertriebspartner für den Vertrieb von Premium Spezialkoffern auf Provisionsbasis in DACH-Region gesucht.

Mountain Cases zählt heute zu einem der innovativsten, mittelständischen Unternehmen mit namhaften Kunden aus den verschiedensten Branchen und Industriezweigen.

Wir sind Premiumlieferant für Spezial Transport- und Produktkoffer mit besten Kundenbewertungen in Sachen Qualität.

Die Philosophie unserer Manufaktur ist die gemeinsame Entwicklung von Lösungen mit dem Kunden und Anwender zum Transport und Verpacken von Produkten aller Art.

Wir suchen einen Handelsvertreter mit Zugang zu den Branchen:
Medizintechnik, Maschinenbau, Werkzeugbau, Sensorik, Messtechnik uvm.

Anforderungen:

- relevante Erfahrung im Vertrieb und Zugang zu den o.g. Branchen
- selbstständige Arbeitsweise und Hands-On Mentalität
- Durchsetzungskraft und Motivation

Mountain Cases Vertriebs GmbH
Mario Andris
Geschäftsführer
Daimlerstrasse 8
D-73105 Dürnau
Tel +49 1709129202
Email mario.andris@mountain-cases.de
https://www.mountain-cases.de

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