VKA-Bulletin

Ausgabe 4/22

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

News

Adventszeit – eine gute Gelegenheit, um innezuhalten und wieder Kraft für neue Taten zu schöpfen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Angehörigen eine besinnliche Adventszeit, frohe Weihnachten und für das neue Jahr Gesundheit, Glück und Erfolg.

SEO: SO WERDEN SIE IM INTERNET BESSER GEFUNDEN

DIE ZAHL DER INTERNETNUTZER LIEGT IN EUROPA LAUT STATISTA MITTLERWEILE BEI ÜBER 88 PROZENT. Das Internet ist dabei nicht nur mehr die Informationsquelle Nummer 1, in der Geschäftswelt avanciert die eigene Internetpräsenz immer mehr zum wichtigen Erfolgsfaktor. Auch als Handelsagent sollten Sie dem Rechnung tragen und dafür sorgen, dass Ihre Webseite bei Google auf der ersten Seite der Suchergebnisse erscheint. Warum? Weil nur die Allerwenigsten auf die zweite Seite blicken.

Ihre Webseite dient in der Regel als erster Kontaktpunkt zwischen Ihnen und Ihren Kunden. Wollen Sie also neue Kunden generieren, aber auch Ihre Stammkundenbindung erhöhen, sollten Sie Ihr Angebot im Internet so optimal wie möglich präsentieren. Die Webseite selbst ist dabei nur die halbe Miete. Um überhaupt Sichtbarkeit in den Suchergebnissen zu erzielen und aus der meist großen Anzahl an Mitbewerbern hervorzustechen, ist eine professionelle Suchmaschinenoptimierung (kurz SEO für Search Engine Optimization) nötig.

MIT SEO AUF DIE ERSTE GOOGLE-SEITE

Suchmaschinen sind die erste Anlaufstelle im Internet, um Informationen, Webseiten oder Angebote zu einem bestimmten Thema zu finden. Google ist hier mit

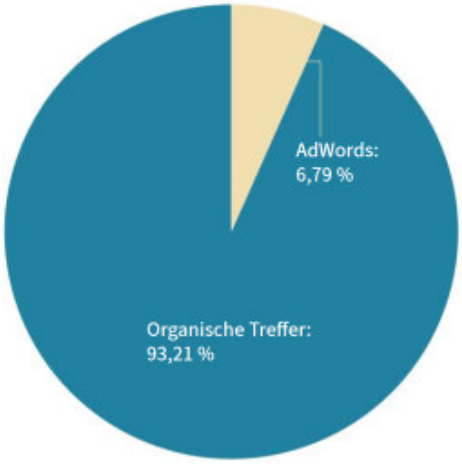
einem Marktanteil von ca. 80 Prozent in der Desktopsuche und knapp 90 Prozent in der mobilen Suche weiterhin der unangefochtene Marktführer. Um möglichst viele Menschen auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen, sollte Ihre Webseite also eine hohe Platzierung in den GoogleSuchergebnissen erzielen.

Eine entscheidende Tatsache in diesem Kontext ist, dass weniger als ein Prozent der Internetnutzer bei den Suchergebnissen auf Seite zwei klicken. Das liegt besonders an dem Umstand, dass sie die Ergebnisse mit absteigender Reihenfolge als weniger relevant einstufen. Der digitale Geschäftserfolg steht also in direkter Verbindung zur Position in den Google-Ergebnissen. Und genau hier kommt SEO ins Spiel.

CONTENT KING

Der Suchmaschinenalgorithmus berücksichtigt bei der Bewertung und Indexierung einer Webseite verschiedenste SEO-Kriterien. Es ist mittlerweile bekannt, dass Google über 200 verschiedene Rankingfaktoren heranzieht. Besonders wichtig darunter sind eine nutzerfreundliche Navigation und Seitenstruktur als auch die Einhaltung bestimmter formaler Kriterien, wie eine übersichtliche Gliederung mit Headline, Zwischenüberschriften und einem Call-to-Action. Auch eine korrekte Rechtschreibung und Grammatik wird als Rankingfaktor herangezogen und dafür, dass Google Ihre Webseite mit der gewünschten Thematik überhaupt erst in Verbindung bringt. Überlegen Sie sich deshalb bereits im Vorfeld, mit welchen Begriffen Sie gefunden werden möchten, und platzieren Sie die entsprechenden Keywords in Ihren Texten.

Hier bieten sich zum Beispiel Potenzialanalysen mit Keyword-Recherchen an, die Sie zu den richtigen Ergebnissen führen. Aber übertreiben Sie es bitte nicht. Es gilt stets: Leserfreundlichkeit und zielgruppenorientierte Inhalte sind das Herzstück im Content-Marketing und nehmen am meisten Einfluss auf Ihre Platzierung in den Suchergebnissen. Bloßes Keyword-Stuffing, also die inflationäre Aneinanderreihung von Keywords, schadet hier mehr, als dass es nützt. Google bestraft dieses Verhalten, da es den Lesern keinen Mehrwert stiftet. Veröffentlichen Sie außerdem regelmäßig neue Inhalte, beispielsweise auf Ihrem Unternehmensblog, und sichern Sie Ihren Status als verlässliche Anlaufstelle und Experten für Ihre Zielgruppe. Mit gutem Content überzeugen Sie sowohl die Suchmaschine als auch Ihre Kunden.



ORGANISCHER TRAFFIC SCHLÄGT BEZAHLTE WERBUNG

SEO zielt auf organischen Traffic ab. Das bedeutet, dass Sie Ihre Webseite im Zuge der Suchmaschinenoptimierung so gestalten, dass sie in den Ergebnissen prominent platziert und so von Ihrer Zielgruppe gefunden wird. Google Ads meint hingegen das Schalten bezahlter Anzeigen, die ebenfalls in den oberen Suchergebnissen bei Google erscheinen. Der Haken an der Sache: Ihre Webseite wird dementsprechend gekennzeichnet, sodass die Nutzer zwischen einem normalen Suchergebnis und einer bezahlten Anzeige unterscheiden können. Organische Suchergebnisse werden sehr viel häufiger angeklickt als bezahlte Werbung. Die Grafik zeigt dies sehr deutlich: 93,21 Prozent der gesamten Klicks fallen auf organische Treffer, während bezahlte Anzeigen nur 6,79 Prozent aller Klicks auf Google ausmachen. Ein Grund ist: Organische Treffer müssen zuvor die entsprechenden Qualitätskriterien erfüllen, um ein gutes Ranking zu erzielen, und sind daher beliebter. Abgesehen von ein paar Nachteilen können Google Ads gerade bei Produkteinführungen und für neue Unternehmen Erfolge erzielen. Leider verbrennen viele Unternehmen voreilig Geld, besonders, wenn im Vorfeld keine professionelle Beratung eingeholt wurde. In der Regel ist es langfristig zielführender, organischen Traffic durch SEO zu erzielen. Das erreichen Sie mit einer fortlaufenden SEO-Optimierung Ihrer Webseite und einem monatlichen Reporting darüber, was gut lief und wo Verbesserungspotenziale vorliegen.

DESIGN UND TECHNIK IM EINKLANG

Ihre Internetpräsenz sollte natürlich nicht nur inhaltlich, sondern auch optisch überzeugen können. Das Design nimmt zusätzlich großen Einfluss auf die Usability und entscheidet somit, ob sich neue Besucher schnell auf Ihrer Seite zurechtfinden. Da knapp die Hälfte der Webseiten-Aufrufe in Österreich heutzutage über mobile Endgeräte erfolgen, ist ein Responsives Design bzw. die mobile Optimierung der Seite dringend notwendig. Und auch lange Ladezeiten beim Seitenaufruf sorgen für Frust bei den Besuchern - für Google also zu Recht ein Grund, die Seite mit einem schlechteren Ranking zu bestrafen. Die Ladezeit ist zwar nur eines von vielen SEO-Kriterien, kann die Position im Ranking jedoch stark beeinträchtigen. Auch hier sind also Optimierungsmaßnahmen im Zuge von SEO gefragt.

ING. ALEXANDER GRAF, M.SC.

ist Inhaber der Agentur Alexander Graf Consulting. Durch seine langjährige Erfahrung im Marketing und Sales unterstützt er diverse Kunden erfolgreich. Von der Gründung und Zielgruppenanalyse bis zur laufenden Marktbearbeitung und einem Erfolg bringenden Onlineauftritt.

office@ag-consulting.at www.ag-consutting.at

AUF DEN ERSTEN KLICK

WIE WICHTIG EINE EIGENE KUNDENFREUNDLICHE WEBSEITE heutzutage ist, hat mein Mann kürzlich am eigenen Leib erfahren.

Synonym zu „My home is my castle" gilt für Geschäftsleute in der heutigen Zeit: „My website is my homebase." Ihre Webseite ist sozusagen Ihr Geschäftslokal im Internet. Und dass man in der Geschäftswelt eine eigene Webseite braucht, hat mittlerweile fast jeder Selbstständige und Unternehmer verstanden. Warum aber mehr als bloß eine digitale Visitenkarte mit hübschem Logo, Name, Kontaktdaten und ein bisschen Marketingblabla nötig ist, erschließt sich erst bei genauerem Hinschauen.

VERTRAUEN - DIE HÄRTESTE WÄHRUNG IM INTERNET

Was Ihnen im „echten" Leben mit Präsenz, Ausstrahlung, Worten, Körpersprache, Mimik und Gestik gelingt, muss im Internet Ihre Webseite für Sie übernehmen: Vertrauen beim Gegenüber (Ihren potenziellen Kunden!) schaffen. Naheliegend, dass es dazu mehr braucht als nichtssagendes Marketinggeschwätz, das schon auf so vielen anderen Webseiten zu sehen ist. Im Gegenteil: Inhaltliche Tiefe und Fülle, Ihre Persönlichkeit und Expertise sowie eine angenehme Nutzererfahrung sind auf Ihrer Webseite gefragt. Die Besucher müssen sofort erkennen können, worum es bei Ihnen geht und ob sie hier finden, wonach sie suchen. Sie müssen sich in ihren Bedürfnissen verstanden und abgeholt fühlen. Sie wollen Antworten auf ihre Fragen bekommen - auch und vor allem auf die nicht so offenkundigen. All das muss Ihre Webseite leisten können. So entsteht Vertrauen. Um das zu können, müssen Sie wiederum Ihre Zielgruppe ganz genau kennen und immer besser verstehen lernen.

IHRE WEBSEITE ENTWICKELT SICH MIT IHNEN

Keinesfalls sollte eine Webseite ein statisches Gebilde sein, das einmal erstellt wird und dann jahrelang unverändert bleibt. Ihre Webseite darf sich mit Ihnen entwickeln und wachsen, sich verändern und an die jeweiligen Gegebenheiten und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe anpassen. Ja, das ist Arbeit (die Sie gerne an Experten auslagern können, zumindest grossteils) und mit Aufwand verbunden. Was die Webseite allerdings von Anfang an haben sollte, ist eine grundsätzliche Ausrichtung, denn, wie der römische Philosoph Seneca schon sagte: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger." Das bedeutet für Sie: Überlegen Sie sich vorab, was Sie mit Ihrer Webseite in erster Linie erreichen wollen. Ihren Interessenten möglichst viele Informationen liefern? Ihre Expertise zeigen, um sich langfristig einen

Expertenstatus aufzubauen? Potenzielle Kunden dazu bringen, einen Termin zu vereinbaren? Oder wollen Sie mit einem Onlineshop direkt über Ihre Webseite Produkte verkaufen?

„Sagen Sie mir bitte mal schnell, wie Ihre Webseite heißt", meinte der vielbeschäftigte Chefeinkäufer eines namhaften Tourismuskonzerns vor Kurzem während eines Telefonats zu meinem Mann. Dem potenziellen Kunden gefiel offensichtlich, was er dort sah, denn ein paar Minuten später war die Sache geritzt: Mein Mann hatte einen Termin für ein Verkaufsgespräch vor Ort. Zu verdanken hat er das seiner Webseite, die nicht nur die Produkte detailliert und übersichtlich präsentiert, sondern auch den Kundennutzen auf den ersten Blick klar erkennen lässt - ein wichtiger Baustein für den Aufbau von Vertrauen, der härtesten Währung im Internet.

SUSANNE LOHS

hat vier Jahre lang „Köstliches aus Vorarlberg" in Wien und Umgebung vertrieben. Mit CommuniCare ist sie selbstständige Texterin und Marketingcoach und unterstützt als solche u. a. ihren Mann beim Vertrieb von Mehrwegbechern.

s.tohs@communi-care.at
www.communi-care.at

von Vertrauen, der härtesten Währung im Internet.

SUSANNE LOHS

hat vier Jahre lang „Köstliches aus Vorarlberg" in Wien und Umgebung vertrieben. Mit CommuniCare ist sie selbstständige Texterin und Marketingcoach und unterstützt als solche u. a. ihren Mann beim Vertrieb von Mehrwegbechern.

s.tohs@communi-care.at
www.communi-care.at

Vertreter gesucht

Althanat

Aufbau eines Netzwerks von Handelsvertretern um biologisch abbaubare Bestattungsurnen zu verkaufen.

AlterMatEco ist ein französisches Unternehmen, das unter dem Markennamen **Althanat** (www.althanat.com) eine biologisch abbaubare Urne auf Basis von Biergetreide, einem Nebenprodukt der Bierherstellung, entwickelt hat.

Unsere Zielmärkte sind Deutschland, Österreich und die Schweiz aufgrund der Bestattungspraktiken dieser Länder.

Wir waren Aussteller auf dem BEFA Forum im Mai 2022 und ein Artikel wurde uns in der Oktoberausgabe von „Bestattungskultur“ gewidmet.

Wir suchen mehrere Handelsvertreter, um diese Gebiete abzudecken und unsere Produkte zu verkaufen.

Ihre Mission:

Sie suchen B2B-Kunden in der Nähe Ihres Hauses oder in einem Gebiet, das Sie leicht abdecken können (in der Regel 200 km um Ihr Haus herum).

Kunden sind Bestattungsunternehmen, Gemeinden, unabhängige Bestattungswälder, möglicherweise Distributoren und Franchise-Gruppen.

Sie arbeiten in Ihrem eigenen Tempo und selbstständig unter der Animation des AlterMatEco-Vertriebsleiters, der mit Produktion und Logistik zusammenarbeitet.

Vorzugsweise verfügen Sie bereits über Kenntnisse im Bestattungssektor und verfügen möglicherweise auch über ein Produktportfolio wie Särge, Erinnerungstafeln, Einbalsamierungsprodukte usw. Möglicherweise haben Sie auch nicht biologisch abbaubare Urnen in Ihrem Kundenportfolio und möchten das Sortiment erweitern.

Ihre Vergütung ist ein Prozentsatz des Umsatzes, ohne festen Betrag, wahrscheinlich zusätzlich zu Ihrem aktuellen Portfolio.

Sie sind sensibel für ökologische Werte, haben Respekt für die Natur und Lebewesen und versuchen, Produkte in Übereinstimmung mit diesen Vorstellungen zu verkaufen.

Kommen Sie zu uns!

Kontakt:

AlterMatEco
Christophe ESPANEL
14 rue de Romelet
F-21600 Longvic
Email christophe.espanel@altermateco.fr
https://www.althanat.com

Modernes Familienunternehmen sucht Handelspartner mit Hydraulikkenntnissen für den Vertrieb von Hydraulikkomponenten und Systemlösungen.

Wer wir sind:

Alles rund um die Hydraulik aus einer Hand – mit diesem Leitgedanken wurde die A1-Hydraulics GmbH 2004 gegründet. Kosten- und zeiteffizient finden Sie bei uns alles, von der Systemlösung über einzelne Komponenten wie z.B. Ventile, Ansteuerungen und Zylinder bis hin zur Hydraulikschlauchproduktion nach Kundenvorgabe. Zudem bieten wir zusätzliche Services, wie Produktbevorratung oder Vormontage.

Ihre Aufgaben als unser Partner:

- Zielgerichteter Verkauf von Hydraulikkomponenten (Erstausrüstung und Ersatzteile) und kompletter Systemlösungen für die Mobilhydraulik
- Akquisition von Neukunden aus Industrie und Gewerbe sowie Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Eigenständige Angebotskalkulation und gezielte Nachverfolgung der Angebote
- Lösungsorientierte technische Beratung zum Einsatz unserer Produkte
- Projektbezogene Beratung von Kunden bezüglich Sonderanfertigungen und Serienproduktion inklusive Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss

Ihr Profil:

- Erfahrungen im technischen Vertrieb und Hydraulikkenntnisse
- Gerne bereits bestehende Kontakte zu potenziellen Kunden im Vertriebsgebiet
- Hohe Serviceorientierung und Kommunikationsstärke sowie Verhandlungsgeschick

Kontakt:

A1-Hydraulics GmbH
Jennifer Grabowski
Rudolf-Diesel-Strasse
D-42477 Radevormwald
bewerbung@a1-hydraulics.com

Wir sind auf der Suche nach geeigneten Handelsvertretern in der Fahrrad- und Outdoorbranche für unsere Marke Valkental.

Willkommen auf unserem Profil!

Wir betreiben die Marke Valkental, die hauptsächlich in Deutschland multifunktionale Fahrradtaschen und Fahrradzubehör verkauft. Weitere innovative Outdoorprodukte folgen in diesem Jahr.

Nach Gründung von Valkental im Jahr 2020 konnten wir zu einem mittelständischen Unternehmen heranwachsen und gehören im Online Bereich zu den beliebtesten Marken Deutschlands.

Durch wöchentliche Anfragen von Einzelhändlern und dem gegebenen, sehr hohen Wachstumspotential im Einzelhandel befinden wir uns nun in der Expansion in diesem Bereich. Wir haben bereits ein kleines Vertriebsteam aufgebaut, welches für profitables Wachstum sorgt. Um nun schneller expandieren zu können, suchen wir Handelsvertreter in unserer Branche.

Wir freuen uns auf spannende Kooperationen!

Kontakt:

Valkental / Detering und Schifferings GmbH
Rheinpromenade 9
D-40789 Monheim am Rhein
+79 157 890 29 556
e.schifferings@valkental.de
https://valkental.de

Für die Gebietserweiterung in DACH suchen wir ab sofort einen Selbständigen Handelsvertreter (w/m) für nachhaltige Kfz-Reinigungsmittel

Im folgenden kurze Informationen zu uns und unserem Produktportfolio bzw. Produkt.

Wir sind ein junges Team aus dem schönen Bremen im Norden Deutschlands. Wir vertreiben Kfz-Reinigungsprodukte. Nachhaltigkeit & umweltbewusste Produktion ist uns besonders wichtig.

Wir haben ein neuartiges Produkt entwickelt, welches bis zu 3 Reiniger gleichzeitig ersetzt und so klein ist wie eine Zigarettenschachtel, dennoch großes leistet.

Der Interieur-Reiniger 3in1 von KUIZY ist einzigartig und konkurrenzlos. Durch seine innovative Technologie beinhaltet es keinerlei aggressive chemische Zusätze, somit wird die zu reinigende Oberfläche nicht beschädigt oder dergleichen. Es ist durch die innovative Flaschenkopf-Technik so klein wie eine Zigarettenschachtel, die Flüssigkeit wird durch Druck aus der Flasche 1:10 verdünnt und kommt Schaum förmig heraus.

Das ist zehnmal mehr als herkömmliche Reinigungsflaschen. Zudem legen wir bei der Produktion sehr großen Wert auf Nachhaltigkeit und umweltbewusste Herstellung, so besteht unsere Flasche zu 100 % aus recyceltem Plastik. Die Produktion 100 % MADE IN GERMANY. (Mehr dazu erfährst du auf unserer Website: https://kuizy.de)

Mit unserem Produkt sind wir bereits erfolgreich im Online-Handel vertreten und jetzt möchten wir im stationären Handel erfolgreich unsere Marke und unsere Produkte etablieren.

Dafür sind wir auf der Suche nach Verstärkung unseres Teams.

Wenn du folgendes mitbringst:

Idealerweise verfügst du bereits über ein bestehendes Kundennetzwerk in den Brachen: Einzelhandel, Großhandel, Automobilindustrie, Tankstellen & Merchandising etc.

• Passion
• Offenes Auftreten
• Ehrgeiz, Erfolgsorientierung

DANN KOMM INS TEAM

Folgendes würden wir dir auf dem Weg mitgeben:

• Attraktive Vergütung auf Provisionsbasis
• Kunden- bzw. Gebietsschutz
• Umfangreiche Schulungen des Produktsortiments
• Werbematerialien
• Ein strebsames und angenehmes Team mit kurzen und direkten Entscheidungswegen
• Eine intensive Einarbeitung, Unterstützung sowie eine stetige Weiterbildung und Schulung.
• Die Möglichkeit ein Vertriebsnetz mit aufzubauen

SELBSTVERSTÄNDLICH SIND AUCH EIGENE IDEEN HERZLICH-WILLKOMMEN.

Bei Interesse für den großen ERFOLG mit unserem ehrgeizigen Team bitten wir um Kontaktaufnahme und wünschen ALLES GUTE.

KUIZY TEAM

Kontakt:

SH eCommerce UG
Emil-Sommer-Strasse 7
D-28329 Bremen
+49 176 668 06 020
info@kuizy.de
https://kuizy.de

Für marktführenden Hersteller von Spritzgießwerkzeuge für Kunststoffteile suchen wir Handelsvertreter in Deutschland, Österreich und in der Schweiz

Im Auftrag von der italienischen Firma OMCS Plast Srl https://www.omcsplast.it/de/ suchen wir Handelsvertreter in Deutschland, Österreich und in der Schweiz.

OMCS Plast S.r.l. beschäftigt sich seit 40 Jahren mit der Herstellung von Spritzgießwerkzeuge für Kunststoffteile, Zweikomponenten Werkzeuge und Werkezeuge für Rotationsschmelzverfahren nach Zeichnung. Heutzutage beliefert die Firma ihre Werkzeuge in der ganzen Welt, wo die Produktionsstätten unserer Kunden liegen.

Das größte Werkzeug den wir produzieren könnten hat die folgenden Abmessungen: 1200 x 800 x 800.

Falls der Kunde Interesse für die Beschaffung von Kunststoffteilen nach Zeichnung hätte, könnte OMCS Plast auch die Teile spritzen, aber die zwei Produktionsabteilungen sind unabhängig und deshalb könnte die Firma nur die Werkzeuge beliefern. Das Team zählt heute 30 Personalmitglieder, die Erfahrung mit der Produktion sowohl von ästhetischen Einzelheiten als auch von funktionalen Teilen mit einem mittleren-hohen Komplexitätsgrad gesammelt hat.

Seit jeher bietet OMCS Plast Kunden Betreuung und Beratung: von der Machbarkeitsanalyse des Stücks, zu der Realisierung der Form, dem Spritzguss der Pre-Serie bis zur Lieferung der Stückserie.

Bei Interesse: Frau Alessandra Garlini – export@omcsplast.it – 0039 335 5922350

SACKit
DARE YOURSELF

SACKit sucht für den Objektvertrieb (HoReCa, Firmen, Events, Vereine etc.) von dänischen Lifestyle- und Desing Produkten, Handelsvertreter.

SACKit ist ein führender dänischer Hersteller für hochwertige Lifestyle Produkte. Wir erschaffen Produkte mit einer kompromisslosen Qualität, in exklusivem dänischem Design.

Unser Portfolio umfasst Möbel, Leuchten und Wohnaccessoires für den out- und indoor Bereich, ebenso wie Unterhaltungselektronik.

Das Sortiment findet großes Interesse im Objektbereich. Wir statten HoReCa aus und sind erfolgreich bei Events, lifestyle areas in Unternehmen, Vereinen etc.

Um unser Wachstum zu begleiten und weiter auszubauen, suchen wir nun für unsere deutsche Niederlassung:

Handelsvertreter (m/w/d) im Objektvertrieb (bundesweit, Österreich, Schweiz)

- dich sprechen skandinavisches Design und Lifestyle Produkte an
- du bist bereits erfolgreich in der Objektakquise und Betreuung aktiv
- dabei greifst du auf ein bestehendes Netzwerk (vorzugsweise HoReCa) zu Entscheidern, Architekten, Planern, Hotels zurück
- mit den gängigen MS office, social media Anwendungen arbeitest und kommuniziert du sicher. Vielleicht kennst und setzt du auch den „pCon planner“ ein
- Abstimmung und Kommunikation in englischer Sprache mit unseren Kollegen in Dänemark ist kein Problem für dich
- deine aktuellen Vertretungen passen und ergänzen das SACKit Portfolio
- an Messen oder Events nimmst du gerne teil

Wir bieten dir

- tolle Produkte und ein Riesenpotential
- Flexibilität in der Gebietsaufeilung
- attraktive Provisionsregelung
- gute Einarbeitung in Dänemark und Deutschland
- ein großartiges und erfolgreiches Team

Wenn das für dich interessant klingt, kannst du direkt mit uns Kontakt aufnehmen:

SACKit Germany GmbH, Martin Klasterka

mk@sackit.com

+49 170 4533344

BIBIGI'
DAL 1979

Für die italienische Firma BIBIGI' srl (www.bibigi.com) suchen wir Handelsvertreter in Deutschland, Österreich, Schweiz.

Im Auftrag von der italienischen Firma BIBIGI' Srl www.bibigi.com/en suchen wir einen Handelsvertreter in Deutschland, Österreich und in der Schweiz.

BIBIGI' ist ein italienisches Schmuckunternehmen, das sich in der Nähe von Valenza befindet, einem der wichtigsten italienischen Bezirke, der auf die Herstellung von Schmuck spezialisiert ist. Das **Angebot ist vollständig Made in Italy. Die Firma** ist ein von R.J.C zertifiziertes Unternehmen.

Bibigì bietet verschiedene Kollektionen für ein sehr unterschiedliches Publikum an: von einfachem Schmuck, der in einer modernen Tonart neu interpretiert wird, bis hin zu Schmuck mit natürlichen und naturnahen Edelsteinen. **Die wertvollsten Kollektionen zeichnen sich durch einen eklektischen und sehr internationalen Geschmack aus.** Unsere Website **www.bibigi.com/en**bietet einen vollständigen Überblick über unser Angebot.

BIBIGI' arbeitet bereits mit großen internationalen Marken zusammen, für die sie Schmuck unter eigener Marke (**Private Label**) herstellt.

Die Firma arbeitet bereits seit einigen Jahren mit Geschäftspartner aus dem ganzen Europa und sucht nach einem Handelsvertreter in Deutschland, Österreich und in der Schweiz zur Verstärkung des Exportmarktanteils.

Bei Interesse: Frau Alessandra Garlini export@bibigi.com – 0039 335 5922350

Handelsvertreter/innen und Vertriebspartner/innen Wir entwickelt und produziert seit 5 Jahren Menstruationstassen aus medizinischem Silikon.

Hersteller von nachhaltigen Menstruationstassen.
Made in Germany

Gesucht Handelsvertreter/innen
und Vertriebspartner/innen

Divine Vertriebs GmbH, mit Sitz in Kippenheim bei Freiburg, entwickelt und produziert seit 5 Jahren Menstruationstassen aus medizinischem Silikon.

Dafür steht unser Unternehmen.
– höchste Qualität
– zu 100% aus Baden-Württemberg
– Silikon mit Wasserkraft hergestellt
– Verpackungsmaterialien aus dem Schwarzwald
– Produktion bei Freiburg
– manuelle Kontrolle jedes einzelnen Cups
– selbst entwickelte Spritzgussformen
– alles ohne Fremdfinanzierung

Wir haben weltweit die einzigen Menstruationstassen, die von **Dermatest geprüft** und von **Ökotest 2022** mit **„sehr gut" zum Testsieger** gekürt worden sind. Außerdem sind wir der einzige Hersteller weltweit mit einer **brandaktuellen Nachhaltigkeitsstudie,** welche der Menstruationstasse beste Ergebnisse sichert. Wir bieten die Cups in verschiedenen Naturfarben an und als exklusive Leistung in den Varianten **hard** und **soft** – für die unterschiedlichen Anforderungen der Frauen in Bezug auf die Beckenbodenmuskulatur. Wir sind die **sicherste** und auch **qualitativ beste Lösung** für Handel und Großhandel. Als Hygieneprodukt unterliegen wir **keinen Einschränkunge**n und die Cups haben eine Haltbarkeit von bis zu 10 Jahren.

Unsere Cups sind in **Form und Farben voll im Trend** – mit bisher über 300.000 verkauften Menstruationstassen, fühlen wir uns in unserer Arbeit für eine nachhaltige Zukunft bestätigt. Bekannte Influencerinnen setzen sich für unsere Cups in ihren Communitys ein und Anfragen aus Deutschland, Europa und auch weltweit, zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere Kunden schätzen unsere **Innovationskraft, Dienstleistungseinstellung, Schnelligkeit** und absolute **Zuverlässigkeit.**

Divine ist eine junge Marke mit großem Potenzial – wir sind offen für Ideen, Wünsche und Produktentwicklungen aller Art. Für den weiteren Erfolgsweg **suchen** wir für unsere Top-Marke divine **Handelsvertreter/innen und Vertriebspartner/innen.**

Was wir erwarten:
Selbstständige Handelsvertreter/Vertriebspartner (m/w/d)
Abschlussorientierte Verkaufsprofis mit sehr guten Kontakten zu den Zielmärkten/Zielgruppen

Was wir bieten:
Wir sind offen für konkrete Vorschläge für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit – **auf Augenhöhe** und **erfolgsorientiert.**

Selbstverständlich unterstützen wir Sie in allen Marketing- und Vertriebsaktivitäten und Sie erhalten eine kompetente kostenlose Einarbeitung sowie ein attraktives, leistungsbezogenes Provisionsmodell.

Wir sichern Ihnen die proaktive Unterstützung von unserem Backoffice-Team zu.

Sie sind Ihr eigener Chef – **Sie bestimmen Ihren Erfolg.**

Ihr Ansprechpartner
Tobias Schüber
tobias@divine.shop
Tel. +49 151 56092525

History & Heraldry ist internationaler Marktführer für die Entwicklung und den Vertrieb von Impulskaufprodukten. Verstärken Sie unser Team!

Wir, die History & Heraldry GmbH suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen selbstständigen Handelsagenten.

In der Funktion eines selbstständigen Handelsagenten betreuen Sie Ihr persönliches Vertriebsgebiet und sorgen für nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden. Dabei agieren Sie als professioneller Verkaufsberater und überzeugen im Rahmen von Besuchen vor Ort. Natürlich gewinnen Sie auch stetig neue Kunden hinzu. Nicht zuletzt kümmern Sie sich darum, dass die Waren im Geschäft optimal präsentiert werden und gut zur Geltung kommen.

Ihr Profil:

- Verkäufer aus Leidenschaft mit einem freundlichen, souveränen und gepflegten Auftreten
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick, hohe Abschlusssicherheit
- Talent für die Produktpräsentation sowie ein zuverlässiger, gut organisierter Arbeitsstil
- Fingerspitzengefühl im direkten Kundenkontakt, ein gutes Gespür für Lifestyle und Trends

Wir bieten Ihnen:

- Ein abwechslungsreiches, wachstumsstarkes Arbeitsumfeld mit einem tollen Produktportfolio
- Eine umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Betreuung durch unsere Teamleiter
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten auf Provisionsbasis, freie Einteilung Ihrer Arbeitszeit
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine familiäre Atmosphäre im Team
- Eine moderne Präsentationsausstattung, mit der Sie auf ganzer Linie überzeugen

Kontakt:

History & Heraldry GmbH
Moris Kaiser
Speersort 166
D-21723 Hollern-Twielenfleth
T +49 4141 7932-10
bewerbung@hh-germany.de
www.hh-germany.de

Wir suchen prima Partner, die mit Spaß und Freude am Aufbau einer nachhaltigen Distribution unserer Accessoire Marke Stamps mitwirken wollen.

Wir sind seit 1997 Hersteller von urbanen Fashionaccessoires, mit Sitz in der Mitte von Niedersachsen. Wir sind ein kleines Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien, Polen und der Tschechei. Derzeit arbeiten rund 18 Mitarbeiter bei uns. Wir produzieren, die von uns unter den Marken „Stamps“ und „Woodclock“ vertrieben Produkte selbst in unserer eigenen Fabrik in Tschechien. Die Komponenten kommen überwiegend aus Europa und Madagaskar. Das Hauptprodukt ist derzeit die Uhrenmarke Stamps. Stamps ist keine Uhr, sondern vielmehr ein Baukastensystem für Menschen, die sich und ihre tägliche Stimmung über ein Accessoire ausdrücken und mit anderen teilen wollen: **Ein individuelles Statement im grauen Alltag.** Ergänzt wird diese Line durch eine wunderschöne Wanduhren Kollektion aus Vollholz. Neu ist ab Herbst eine völlig neue Taschen Kollektion aus unserem nachhaltigen Material Stampstexx. Dieses Material wird von uns veredelt; bereits sehr erfolgreich als Armbänder eingestetzt und ab Herbst eben auch zu Taschen und weiteren Accessoires verarbeitet. Das Material ist sehr leicht, wiederstandsfähig und toll zu färben. Eine echte nachaltige, vegan Alternative zu Leder. Wir haben in den letzten Jahren die gesamte Marke sehr verjüngt und den tollen positiven Markenkern um das Thema Nachhaltigkeit ergänzt. Dies spigelt sich auch in den Verpackungen und dem POS-Material wieder. Wir können behaupten, dass wir mitlerweile über ein erfolgreiches, ausgereiftes und sehr eigenständiges Produkt verfügen. Nun geht es darum die Distribution in den nicht bestetzen deutschsprachigen Gebieten auszubauen. Wir suchen schöne Geschäfte im Bereich Fashion, Design, Tasche, Konzept und Uhren, welche unserem Markenkern entsprechen und die mit Freunde und Spass an einer langfristigen Zusammenarbeit interssiert sind. Damit obligt Ihnen der Aufbau der Distribution, sowie die dann folgende Pflege der Geschäftsbeziehung. Sie können sich dabei unserer vollen, transparenten und partnerschaftlichen Unterstützung sicher sein.

Kontakt:

Stamps Germany GmbH
Andreas Schweneker
Geschäftsführender Gesellschafter
Sarninghäuser Strasse 47 – 49
D-31595 Steyerberg
Tel +49 1724115812
Email management@stamps.eu
http://www.stamps.eu

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.

ForMeds export

Polnischer Hersteller sucht nach Möglichkeit, Nahrungsergänzungsmittel ohne chemische Zusätze zu exportieren

ForMeds® ist ein polnisches Unternehmen, das 2012 gegründet wurde.

Von Anfang an haben wir uns auf die Herstellung von Nahrungsergänzungsmitteln ohne chemische Zusätze spezialisiert. Die Nahrungsergänzungsmittel werden in innovativen Formen angeboten, die den Verzicht auf tablettentypische synthetische Zusatzstoffe ermöglichten. Die Haltbarkeit der Produkte wird nicht durch Konservierungsstoffe, sondern durch sorgfältig ausgewählte Zutaten und versiegelte Verpackungen gewährleistet. Unsere Rezepturen und Nahrungsergänzungsmittel sind leicht bioverfügbar und entsprechen den Bedürfnissen unserer Kunden.

Außerdem achten wir darauf, dass sich die kombinierten Vitamine nicht gegenseitig ausschließen. Der Herstellungsprozess ist sehr eingeschränkt und entspricht den HACCP-Normen. Wir verwenden moderne Produktionslinien, um beste Qualität zu garantieren. Die Inhaltsstoffe von Nahrungsergänzungsmitteln sind Rohstoffe höchster Qualität, die von namhaften Lieferanten geliefert werden.

Wir suchen einen Agenten, der den Markt für Nahrungsergänzungsmittel in der Schweiz sehr gut kennt. Wir sind offen für Verhandlungen und andere Modelle der Zusammenarbeit, daher hängt es von der Art der Arbeit, der Erfahrung auf dem Gebiet und der Art der Kontakte ab, die der Agent hat.

Kontakt:

ForMeds Export
Monika Nawrot
Export Manager
Grunwaldzka 184
PL-60-166 Poznań
Tel +48 790 454 505
E-Mail monika.nawrot@formeds.eu
https://formeds.eu

Hersteller von Strukturbauteilen und montagefertigen Komplettlösungen aus faserverstärktem Kunststoff sucht Sie.

Wir, ein dynamisches Schweizer Unternehmen, sind **Hersteller von faserverstärkten Formteilen und Baugruppen aus Duro- und Thermoplasten.** Wir fertigen neben mittleren und grossen Serien auch kleine Auflagen und Prototypen kostengünstig.
Dabei verfügen wir über fundiertes Know-how in der faserverstärkten Kunststoffanwendung, über 40 Jahre Erfahrung in der Verarbeitung von SMC/BMC/CFK, fortschrittliche Technologien, zertifizierte Herstellungsverfahren und eine breite Dienstleistungspalette.

Die unschlagbaren Vorteile der faserverstärkten Kunststoffe sind der Grund, dass dieses Material unaufhaltsam in allen Bereichen Einzug hält.

Zu unseren anspruchsvollen Kunden zählen unter anderem:

– Fahrzeugbau aller Art
– Maschinen- und Apparateindustrie
– Elektrotechnik
– Transportwesen
– Luftfahrt
– Baubranche
– Sanitärbereich

Sehr gute Marktverbindungen in einigen dieser Branchen setzen wir voraus.

Kontakt:

Polyplex AG
M.E. Wagner
Gigering 4
CH-8213 Neunkirch
E-Mail mewagner@plastic.ch
https://www.polyplex.ch