

VKA-Bulletin

Ausgabe 1/23



**Association Suisse des Agents-Représentants
Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti
Swiss Commercial Agents Association**

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Wir wünschen Ihnen eine sonnige und erholsame Sommerzeit.



RAUS AUS DER KOMFORT-ZONE - HINEIN INS LEBEN

TÄGLICHE ROUTINEN UND GEWOHNHEITEN GEBEN UNS SICHERHEIT. Es lohnt sich dennoch, mutig zu sein und Neues auszuprobieren: Von den Verlockungen der Gemütlichkeit hin zur persönlichen Weiterentwicklung.

Jeder von uns hat seine individuelle Komfortzone. Hier fühlen wir uns wohl, wir wissen, was uns erwartet, und wiegen uns in Sicherheit. Tägliche Routinen und Gewohnheiten bestimmen maßgeblich unsere komfortable Lebensweise. Unsere Fähigkeiten haben sich bewährt und lassen kaum Raum für Fehler. Die Maxime „Never change a running system“ findet hier ihre Bestätigung und lässt keine Zweifel am eigenen Tun aufkommen.

Die Bühnen der Komfortzonen sind vielfältig: Der tägliche Tratsch in den Pausen mit den gleichen Kollegen, derselbe Platz, der im Yogaraum eingenommen wird, der jährliche Urlaub im bewährten Appartement, eine zurückhaltende Beteiligung, die sich bei den wöchentlichen Teamsitzungen eingespielt hat. Unsere Wohlfühlzone hat sich ihren Platz gesichert, denn sie lockt mit Entspannung, Gemütlichkeit oder Vertrautheit. Was sollte daran verkehrt sein?

VON DER KOMFORT- ZUR WACHSTUMSZONE

Zweifelsohne haben Routinen und wohlbekannte Abläufe ihre Berechtigung. Sie geben uns eine Basis für Verlässlichkeit und schaffen Vertrauen. Wer es sich jedoch allzu gemütlich gemacht hat und seine komfortable Behausung nicht mehr verlässt, zahlt einen Preis. Denn wer erst einmal in der Routine festgefahren ist, ist es auch in seinen Denkmustern. Der Grat zwischen Behaglichkeit und Unbeweglichkeit oder Starre kann schmal sein. Veränderungen sind nun einmal Teil unseres Daseins, ob sie gewollt sind oder fremdbestimmt. Je mehr Komfortzone unser Leben bestimmt, desto herausfordernder werden anstehende Veränderungen. Der Umgang damit hängt außerdem von unserer Persönlichkeitsstruktur ab. So wird ein extrovertierter Mensch kaum darüber nachdenken, die neue Teamchefin anzusprechen, um Feedback einzuholen. Eine introvertierte Persönlichkeit hingegen wird erst einmal abwarten, um auf Nummer sicher zu gehen.

Tatsächlich ist das Bedürfnis nach Wachstum und Entwicklung nur allzu menschlich. Es schlummert eine intrinsische Motivation in uns, uns fortzubewegen, weiterzuentwickeln, Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Geist und Körper verlangen auch nach der schönsten Wohlfühlzeit nach neuen Reizen, Erlebnissen und Training. Letztlich kann eine permanente Unterforderung zu Langeweile und zu Niedergeschlagenheit führen, sie kann schließlich zur Belastung werden und Nährboden für eine „innere Kündigung“ sein. Entfaltung und Fortschritt gehen eng einher mit unserem Wohlbefinden und unserer Gesundheit. Sie funktionieren nicht, ohne über den Teller- rand zu blicken und auch nicht ohne Veränderungen - diese sind gewissermaßen das Gegenteil der Komfortzone.

Bevor wir uns auf die Wachstumsphase zubewegen, betreten wir die sogenannte Lernphase. Unsere Grenzen, die wir uns selbst gesteckt haben, weiten sich aus, neue Erfahrungen dürfen gemacht und Fehler können zugelassen werden. Wir überwinden Ängste, stellen fest, was noch alles in uns steckt, unsere Stärken werden geschärft, unser Potenzial ausgeschöpft, unser Selbstvertrauen steigt und unsere Persönlichkeit wird reifer. Das klingt doch gut, oder?

**JE MEHR KOMFORT-
ZONE UNSER LEBEN
BESTIMMT, DESTO
HERAUSFORDERNDER
WERDEN ANSTEHENDE
VERÄNDERUNGEN**

DIE KLEINEN UND GROSSEN HEMMSCHUHE DES FORTSCHRITTS

Ganz banal gesagt benötigen wir weniger Energie in der Komfortzone. Hier brauchen wir keine Überlegungen zu neuen Strategien und schalten gewissermaßen auf Automatik. Abläufe sind bekannt, erprobte Verhaltensweisen

ebenso. Eingefahrene Systematik und Minimalismus versperren allerdings den Blick für Neues.

Wir können nicht in die Zukunft blicken. Auch wenn wir unsere Vorhaben bestmöglich planen, wird uns eine gänzliche Absicherung nicht gelingen. Viele Faktoren beeinflussen unseren Weg, nicht alle liegen in unserer Hand. Dieser Gedanke kann unsere ursprünglichen Absichten ins Wanken bringen.

Ängste erschweren das Vorwärtskommen. Wenn wir vor Veränderungen stehen, können negative Gedanken oder Befürchtungen auftauchen. Die Fantasie kennt hier kaum Grenzen (Was denken die anderen über mich? Welche Auswirkungen wird mein Verhalten haben?) und kann je nach Persönlichkeitsstruktur stark verunsichern. Wir greifen zu Ausreden und drücken die Stoptaste. Rückschläge gehören ohne Frage zu unserer Entwicklung. Es hängt von unserer Resilienz ab, wie wir damit umgehen. In der Angstphase ist es wichtig, seine Grenzen und Hürden zu kennen und diese liebevoll zu berücksichtigen, um eine Überforderung auszuschließen. Dabei kann es hilfreich sein, Ziele in Teilziele zu zerlegen, um sich nicht zu entkräften, Erfolgserlebnisse sichtbar zu machen und nach einem Etappenziel gestärkt weiterziehen zu können.

HINEIN INS LEBEN

Veränderungen erfordern Mut. Noch nicht Ihr Ding? Ein paar Tipps dazu, wie wir Lebendigkeit und Entwicklung stärken können.

Motivation hinterfragen

Um Neues anzugehen, brauchen Sie einen Ansporn, ein Ziel. Warum sollte es sich lohnen, sich auf unsicheres Terrain zu begeben und sich Herausforderungen oder gar Ängsten zu stellen? Welchen Nutzen haben Sie davon? Je klarer die Gründe der eigenen Motivation sind, desto entschlossener gehen Sie voran.



Wahrscheinlichkeit und wenn dies so ist, bietet das Ergebnis wirklich Anlass zum Umkehren? Bei nüchterner Betrachtung ist der Worst Case oft doch nicht so schlimm oder er bietet durchaus Auswege und Lösungen, um das Ergebnis attraktiver werden zu lassen.

Outfit ändern

Unterstreichen Sie Ihren Veränderungsprozess auch im Äußeren. Kleiden Sie sich neu ein, probieren Sie andere Farben aus, besuchen Sie Ihren Friseur - entdecken Sie die Freude am Experimentieren und an Ihrer Wandlungsfähigkeit.

All diese kleinen Veränderungen verhelfen Ihnen zu einem gelasseneren Umgang mit den großen Umbrüchen und zu mutigeren Schritten hin zu einem Leben, das Sie sich wünschen. Sie können noch heute damit anfangen.

Ziele definieren und aufschreiben

Persönliche oder berufliche Ziele bekommen eine andere Tragweite, wenn Sie sie aufschreiben und abhaken, sobald Sie diese erreicht haben. Ein Erfolgstagebuch kann dabei helfen, die eigene Motivation in Erinnerung zu rufen und vor allem auch den eigenen Fortschritt wahrzunehmen.

Routinen aufbrechen

Ändern Sie Ihren Tagesablauf. Treffen Sie Ihre Freundin in einem unbekanntem Kaffeehaus, wählen Sie im Bus einen anderen Platz als gewöhnlich, machen Sie zu einem anderen Zeitpunkt Pause oder wählen Sie eine neue Route für den Spaziergang mit Ihrem Hund. Dieser Ansatz unterbricht die Komfortzone mit jeder ungewohnten Handlung. Damit bietet er ein breites Übungsfeld für den Umgang mit Veränderungen und stärkt für spätere größere Vorhaben.

Ein neues Hobby ausprobieren

Es fällt Ihnen bestimmt eine Beschäftigung ein, die Sie schon immer einmal machen wollten, dennoch ist es nie dazu gekommen. Endlich Radtouren machen, Schwimmen einmal richtig lernen, Schachspielen, Bouldern, Kochen nach TCM? Welche Bilder tauchen auf? Gehen Sie in die Handlung: Recherchieren Sie und erkundigen Sie sich über Kurse und Informationsmöglichkeiten. Sie haben sich für einen Schnuppertag angemeldet? Prima, Sie sind gerade dabei, Ihre Komfortzone zu verlassen.

Fremde Menschen ansprechen

Auf fremde Menschen zuzugehen fällt vielen schwer, ist jedoch ein echter Booster für die Persönlichkeitsentwicklung. Wechseln Sie ein paar Worte mit der Kassiererin in der Bäckerei, fragen Sie jemanden nach dem Weg oder nach der Zeit. Sprechen Sie einen Kollegen an, den Sie noch nicht kennen, suchen Sie das Gespräch mit anderen Teilnehmern bei einer Veranstaltung. Es gibt unzählige Möglichkeiten, die wir nicht wahrnehmen, weil wir auf den ersten Blick keinen direkten Nutzen erkennen können. Wie wäre es mit diesem? Stärkung des Selbstbewusstseins!

Verantwortung übernehmen

Melden Sie sich für eine verantwortungsvolle Aufgabe und zeigen Sie neue Facetten Ihrer Persönlichkeit. Das muss nicht gleich die Teamleitung sein, organisieren Sie vielleicht den nächsten Betriebsausflug, den Ball, die 30-Jahr-Feier, eine Altkleidersammlung oder Lesung.

Worst-Case-Szenario

Was ist Ihre größte Befürchtung, wenn Sie vor einer Veränderung stehen? Spielen Sie das Ergebnis in Gedanken zu Ende durch und machen Sie dabei einen Realitätscheck. Ist dieses Szenario tatsächlich im Bereich der

MAG. BRIGITTE WEUTZ

begleitet Menschen in ihrem Veränderungsprozess und zeigt dabei neue Perspektiven auf, gedankliches Chaos zu sortieren und die Persönlichkeitsentwicklung zu fördern. dit „Wie geht's?“ ist sie Coach und Trainerin für Privatpersonen, Unternehmen und Eltern.

hallo@wiegehts.cc
www.wiegehts.cc

Vertreter gesucht



**Wir suchen engagierte Handelsvertreter für den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten!
Wir beliefern zahlreiche Baumärkte und Gartencenter in Europa!**

Wir suchen Vertriebsunterstützung!

Als renommierter Hersteller von hochwertigen Hobby-Gewächshäusern, Hochbeeten, Frühbeeten und vielen weiteren Gartenartikeln beliefern eine Vielzahl an Kunden der DIY-Branche in Europa.

Dabei handelt es sich hauptsächlich um Baumärkte, Gartencenter und freie Fachhändler.

Wir sind auf der Suche nach engagierten Handelsvertretern, um unsere erstklassigen Gartenartikel einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.

Details zu unserem Unternehmen und unseren Produkten finden unter www.kgt-gmbh.de.

Wen suchen wir?

Erfahrene Handelsvertreter mit guten Kontakten zu den Ansprechpartnern in den Baumärkten und Gartencentern sowie zu den bekannten Einkaufszentralen und Verbänden.

Wo suchen wir?

Deutschland PLZ-Gebiet 9****

Österreich – alle Gebiete

Schweiz – alle Gebiete

Frankreich – alle Gebiete

Luxemburg – alle Gebiete

Belgien – alle Gebiete

Niederlande – alle Gebiete

UK – alle Gebiete

Irland – alle Gebiete

Dänemark – alle Gebiete

Norwegen – alle Gebiete

Schweden – alle Gebiete

Finnland – alle Gebiete

Die Aufgaben

Gewinnung von neuen Kunden, Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail unter personal@kgt-gmbh.de. Ihr Ansprechpartner bei uns ist Herr Christian Berg.

Kontakt:

KGT – Kreative Garten Technik GmbH
Christian Berg
Geschäftsführer
Rudolf Diesel Straße 1
D-26670 Uplengen
Email personal@kgt-gmbh.de
<https://www.kgt-gmbh.de/>



Einmalige Chance für routinierten Vertriebsprofi mit großem Kundennetzwerk: innovative Dienstleistungen und attraktive Provisionsregelung

Wir beraten mittelständische Unternehmen und Start-ups bei der Digitalisierung und Automatisierung von Arbeitsabläufen in Vertrieb, Marketing und HR. Auf der Basis einer detaillierten Analyse des Ist-Zustandes entwickeln und gestalten wir maßgeschneiderte Konzepte und Abläufe für unsere Kunden zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Mit Hilfe geeigneter Software-Lösungen begleiten wir dann die Umsetzung.

Nun bauen wir unser Vertriebsnetzwerk weiter aus und suchen Dich zur Verstärkung unseres Vertriebsteams. Als erfahrener freier Handelsvertreter / Vertriebsagent (HGB § 84) mit Begeisterung für Vertrieb und Digitalisierung verhilfst Du Deinen Kunden durch automatisierte Geschäftsprozesse zu mehr Zeit und mehr Umsatz. Du bist IT-affin und hast idealerweise schon Erfahrung im Vertrieb von digitalen Lösungen. Dann bist Du bei uns genau richtig.

Dein Wirkungskreis

- Als selbständiger Unternehmer nach § 84 HGB leitest Du Deine eigene Vertriebs- bzw. Handelsagentur.
- Im Namen von INTERRUPT vermittelst Du unsere Beratungsdienstleistungen an Deinen Kundenstamm und akquirierst Neukunden.
- Bei Deinen Kunden unterstützt Du uns im gesamten Verkaufsprozess
- Wir unterstützen Dich mit unserem Innendienst und unseren wettbewerbsfähigen Angeboten sowie flexiblen, individuellen Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden

Dein Profil

- Hohe Affinität für das Thema Digitalisierung
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb von komplexen und erklärungsbedürftigen, idealerweise digitalen Dienstleistungen im B2B-Segment
- Sehr gutes Verständnis von Geschäftsprozessen und Abläufen im Unternehmen, insbesondere in den für uns relevanten Bereichen Vertrieb, Marketing und HR
- Bestehender Kundenstamm bzw. vorhandenes Netzwerk an Interessenten
- Direkter Zugang zu unseren Entscheidungsträgern – in erster Linie Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Marketingleitung, Personalleitung oder Digitalisierungsbeauftragte
- Selbständige, abschlussorientierte Vertriebspersönlichkeit mit hoher Leistungsbereitschaft und erfolgsorientiertem Handeln
- Positive Ausstrahlung, exzellente Umgangsformen, sympathisches Auftreten und ein gepflegtes Erscheinungsbild
- Sehr gute schriftliche und mündliche Kommunikation (Deutsch Muttersprache / C2)
- Führerschein und eigener PKW

Deine Benefits

- Für Deine Aufträge erhältst Du eine attraktive Provision auf meist 5-stellige Projektumsätze
- Offenes Vertriebsgebiet im gesamten DACH-Raum mit Kundenschutz nach Vereinbarung
- Du profitierst von einem innovativen, zeitgemäßen und zukunftsfähigen Angebotsportfolio
- Du bist Teil eines tollen Netzwerks von Selbständigen mit Austauschmöglichkeiten auf Augenhöhe

Wir freuen uns auf Deine Kontaktaufnahme.

Wenn Du noch Fragen hast, erreichst Du uns am besten per E-Mail unter info@interruptnet.com

Kontakt:

INTERRUPT – The Gig Network

Evi Mattil

Berliner Ring 31

D-66955 Pirmasens

Email info@interruptnet.com

<https://www.interruptnet.com>



Gesucht: Freie Handelsvertreter für Traditionsunternehmen mit personalisierten Geschenken und Souvenirs

Wir sind ein renommiertes österreichisches Traditionsunternehmen mit einer 40-jährigen Geschichte in der Herstellung und dem Vertrieb personalisierter Geschenke und Souvenirs. Unsere Produkte sind hochwertig, einzigartig und extrem schnelllebig. Um unser Vertriebsnetzwerk weiter auszubauen, suchen wir engagierte und motivierte freie Handelsvertreter, die unsere Marke und Produkte erfolgreich vertreten.

Ihre Aufgaben:

- Akquise neuer Kunden an gut frequentierten Standorten
- Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen
- Regelmäßige Betreuung der Kunden und Sicherstellung einer guten Produktpräsentation

Ihr Profil:

- Nachweisliche Erfolge im Verkauf und in der Neukundenakquise
- Erfahrung im Vertrieb von Konsumgütern oder im Bereich Geschenkartikel/Souvenirs ist von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Selbstmotiviert, zielorientiert und eigenständig arbeitend

Wir bieten Ihnen:

- Eine attraktive Provision auf Basis Ihrer Verkaufserfolge
- Vollste Unterstützung durch uns.
- Eine etablierte Marke mit gutem Ruf.
- Ein breites Sortiment an hochwertigen, impulsstarken Produkten, die einen sensationellen Umsatz generieren.
- Flexibilität bei der Organisation Ihrer Arbeit und des Vertriebsgebietes

Wenn Sie motiviert sind, im Vertrieb zu arbeiten und idealerweise Erfahrung im Bereich Impulskaufprodukte mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören und die Möglichkeit zu haben, Sie persönlich kennenzulernen.

Kontakt:

Walter Fühapter GmbH
Regina Fühapter
Fabrik
A-6383 Erpfendorf
Email office@fuerhapter.at
<https://fuerhapter.at/>



Das Familienunternehmen Cloud d.o.o. aus Kroatien sucht erfahrene Handelsvertreter für den Vertrieb von Büromöbeln im deutschsprachigen Raum

CLOUD d.o.o. ist ein Familienunternehmen aus Kroatien, das seit dem Jahr 2014 im Bereich der Herstellung und des Vertriebs von Büromöbeln (elektrische Sitz-Steh-Schreibtische, Rollcontainer, Schränke, usw.) ist. Das Unternehmen wächst ständig und exportiert viel ins Ausland. Unser Ziel ist, eine langfristige Zusammenarbeit mit deutschen, österreichischen und schweizerischen Geschäftspartnern aufzubauen, denen wir Möbel höchster Qualität für Ihre Projekte liefern möchten.

Unsere Produkte können Sie hier einsehen: <https://cloudoffice.hr/>

Aus diesem Grund sind wir aktuell auf der Suche nach erfahrenen Handelsvertretern, welche uns helfen, neue Geschäftsbeziehungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufzubauen.

Von einem Handelsvertreter erwarten wir:

- Erfahrungen im Bereich der Handelsvertretung und entsprechende Kontakte
- Kenntnisse des gewünschten Marktes
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und aktivem Vertrieb
- Verantwortung für Verkaufsergebnisse, regelmäßige Kommunikation mit dem Firmenmanagement und Reporting

Wir bieten:

- motivierende Vergütung
- langfristige und professionelle Zusammenarbeit
- Einstieg ab sofort oder nach Vereinbarung möglich

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: cloud@cloudpro.hr oder antonio@cloudpro.hr

Gerne können Sie uns auch telefonisch erreichen unter den folgenden Nummern:

Danijela +385 95 393 7575 oder Antonio +385 99 320 9494

Kontakt:

Cloud d.o.o.
Madaric Antonio
Dragutina Rakovca 3
HR-42000 Varazdin
Email antonio@cloudpro.hr



Stellplätze für Sammelbehälter für Altkleider und Altschuhe. Wir zahlen dem Stellplatzgeber eine faire Jahresmiete und dem Akquisiteur eine Provision.

Die Firma GLAESER beschäftigt sich seit 1888 mit dem Recycling von Textilien und damit dem Wiedergewinnen von textilen Rohstoffen.

Seit mehr als 50 Jahren praktiziert die Unternehmensgruppe in Kooperation mit karitativen Organisationen und Vereinen die Altschuh- und Altkleider-Wertstoffsammlung. Heute wird dieser Unternehmenszweig unter der Marke faircollect® mit speziell entwickelten Sammelbehältern fortgeführt. Die Sammelbehälter haben Zusatznutzen, wie ein ansprechendes Design, tieferliegender Einwurf und leichtgängige gasfederunterstützte Einwurfsklappe.

Wir suchen zuverlässige Handelsvertreter*Innen für Gebiete in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Berlin, die uns bei der Suche nach geeigneten Standorten zur Platzierung unserer faircollect® Sammelbehälter für Altkleider und Altschuhe unterstützen.

Kontakt:

Heinrich Glaeser Nachf. GmbH
Christian Denning
Abteilungsleiter
Blaubeurer Str. 263
D-89081 Ulm
Email cdenning@glaeser-textil-ulm.de
<https://www.fair-collect.de/>



Vertrieb für Markteinführung eines neuen einfachen Reputationsmanagement-Tools (Ratings / Reviews) für DACH gesucht

Vertrieb von Tool & Lizenz für Neukunden-Konvertierung und Kundenbindung für Hotels, Gaststätten, Dienstleistern und Einzelhandel:

- 20% Provision
- Keine technischen Vorkenntnisse notwendig
- Einfache Handhabung mit sehr hohem Mehrwert
- Sofort verfügbar D/AT/CH

Wir suchen per sofort für

- DE (alle Regionen und Bundesländer) – 4 HV
- AT (vollständig) – 2 HV
- CH (Deutsch-Italienisch-Französische Schweiz) – 2 HV

Handelsvertreter mit bestehenden Kontakten zu Hotels, Gastro und Retail-Bereich, für die eine positive Bewertung im Internet durch echtes Kundenfeedback, die Grundlage für eine Buchung seitens der Endkunden ist, für Suchmaschinen Relevanz erhöht, Umsatz generiert.

Bevorzugt sollte ein Zugang zu Hotelketten und Einzelhandelsunternehmen als Multiplikatoren bestehen und hier primär der Marketingbereich bekannt sein.

Bei dem Produkt handelt es sich um eine kleine mit Kunden-Logo gravierbare Platte mit Chip, durch die über das Mobiltelefon eines Endkunden, direkt eine positive Bewertung auf vorab definierten Buchungs- und Bewertungsplattformen abgegeben werden kann. Die Bewertung vor Ort und direkt bei einem Kauf- oder Checkout Vorgang ist hochgradig wahrscheinlicher als wenn diese nachgelagert erfolgt.

Bewertungen, z.B. auf Tripadvisor, Google, Yelp sind die überzeugendsten Kriterien für eine Entscheidungsfindung eines Kunden, weswegen gerade Firmen im “Offline-Bereich” nach Lösungen suchen, diese Bewertungen einfach und effektiv zu erhalten.

Unser Ziel ist es, dieses Produkt in DE, AT und CH auf den Markt zu bringen und mit besagter gravierter Chip-Platte und damit verbundener Online Lizenz über ein Jahr, an obige Zielgruppen zu vertreiben. Ein Onboarding, Einrichtung beim Kunden sowie Kontakt zum Innendienst sind hier zudem die zu betreuenden Kernthemen.

Provisionmodell: eVK Kunde 1.200 EUR (pro Outlet)

Umsatzprovision: 15-20% des Auftragswertes

Minimum-Ziel:

* 2023 – 1.000 Kunden in DACH (= 180.000 EUR Provision)

* 2024 – 5.000 Kunden in DACH (= 900.000 EUR Provision)

Kontakt:

EXPANDEERS global network GmbH

Gerrit Stroomann

Sales & Marketing

Ludwig-Erhard-Strasse

D-20459 Hamburg

Tel +49 173 2022555

Email Gerrit@expanders.com

<https://www.expanders.com>



Zur weiteren Erschließung des Marktes Schweiz mit CNC-Dreh- und Frästeilen für den Maschinen- und Anlagenbau suchen wir ab sofort eine(n) freie(n) Handelsvertreter/in!

Als Lohnfertiger für komplexe und präzise CNC-Teile hat sich die KOWE CNC GmbH im Laufe der letzten 30 Jahre einen guten Namen in Österreich und Süddeutschland gemacht. Auch einige Kunden aus der Schweiz werden seit langem beliefert. Dieser Markt soll nun intensiver bearbeitet und aktiv ausgebaut werden.

KOWE produziert mit 45 Mitarbeitern an zwei Standorten komplexe Dreh- und Frästeile (Österreich und Slowenien) und beliefert namhafte Kunden aus den Branchen Maschinenbau, Automotive, Medizintechnik, Luftfahrt und Metallbau. Unsere oberste Priorität liegt darin unseren Kunden Sicherheit in deren Lieferkette zu garantieren. Wie wir das angehen ist im Detail auf unserer Website beschrieben.

Wir freuen uns auf ein Kennenlernen und ein Erstgespräch mit Ihnen!

Kontakt:

KOWE CNC GmbH

Paul Kobinger

Geschäftsführer

Moosham 76

A-4943 Geinberg

Tel +43 676845875500

Email p.kobinger@kowe-cnc.com

<https://www.kowe-cnc.com>



Wir sind deutscher Marktführer für Teleskop-Einbaugarnituren aus Edelstahl.

Wir entwickeln und produzieren seit 40 Jahren hochwertige Standardprodukte und kundenindividuelle Lösungen an unserem Standort in Nürnberg. Unsere Produkte sind technisch und kaufmännisch an die Anforderungen des Marktes angepasst. Eine Auswahl an Zubehör und Werkzeugen rundet unser Kernportfolio ab.

Unser Kundenstamm reicht von namhaften Armaturenherstellern, über große Stadtwerke bis hin zu kleinen Gemeinden und Zweckverbänden, vorwiegend in Deutschland.

Sind Sie unser Partner unsere Top-Produkte erfolgreich in Ihrer Region zu verkaufen?

Unsere Erwartungen:

- Sie gewinnen Neukunden und bauen den Umsatz in Ihrem Gebiet stetig aus
- Sie verfügen bereits über gefestigte Kundenkontakte bei Zweckverbänden, Stadtwerken und anderen Wasserversorgungsbetrieben
- Sie nehmen Anforderungen des Marktes auf und unterstützen uns bei der Weiterentwicklung unserer Produkte
- Sie verankern die Marke BÜSCH Einbaugarnituren in Ihrem Vertriebsgebiet
- Sie sind **Praxisexperte**

Unser Angebot:

- Über Jahre am Markt bewährte und zuverlässige Produkte
- Fixum zur Unterstützung
- Ein geschütztes Verkaufsgebiet
- Eine professionelle kaufmännische und technische Einarbeitung
- Unterstützung bei der Generierung von Kunden und Aufträgen
- Individuelle Gebietsgestaltung

Kontakt:

BÜSCH Technology GmbH
Johannes Meister
Vertriebsleiter Einbaugarnituren
Neuburger Straße 26
D-90451 Nürnberg
Tel +49 15121821344
Email j.meister@buesch.com
<https://www.buesch.com>



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt engagierte Handelsvertreter (m/w/d)

D.O.H. & JENNES – DIE LÖSUNGSANBIETER FÜR DIE FÖRDERTECHNIK.

Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen im Bereich der Fördertechnik. Wir beliefern seit Jahrzehnten europaweit viele namenhafte Unternehmen mit allen notwendigen Komponenten für den Anlagenbau.

Auf Grund unserer Produktqualität, unserer hohen Liefertreue und Flexibilität, genießen wir bei unseren Kunden großes Vertrauen und gelten als zuverlässiger und kompetenter Partner, der sich nicht nur auf das Fertigen von benötigten Artikeln beschränkt, sondern bereits im Vorfeld, bei der Lösung der vorhandenen Probleme beratend zur Seite steht.

WIR SIND HERSTELLER VON:

- Tragrollen und Förderbandrollen, mit und ohne Antrieb, auch nach Zeichnung
- Trommeln (z.B. Antriebstrommeln, Umlenktrommeln, Spanntrommeln etc.) auch nach Zeichnung
- Sonderbau
- alle notwendigen Komponenten für den Bereich Zubehör, in allen gängigen Werkstoffen und Ausführungen
- wahlweise, inkl. aller erdenklichen Beschichtungen, wie Farbe, Pulverlack, Zink, Chrom, Gummi, PVC, Vulkolan, Perbunan, Teflon, etc.

WAS WIR ERWARTEN:

- selbstständige Handelsvertreter
- abschlussorientierte Verkaufsprofis mit guten Kontakten
- höfliches und respektvolles Auftreten gegenüber den Kunden
- gute Zusammenarbeit mit unserem Innendienst

WAS WIR BIETEN:

- eigene, große Verkaufsgebiete mit Erweiterungs-Möglichkeiten
- sehr gute Provisionen
- administrative und organisatorische Unterstützung durch unseren Innendienst
- kostenfreie technische Schulungen zu den Produkten

Kontakt

D.O.H. & JENNES Förderrollen GmbH
Frank Schlinkmann
Geschäftsführender Gesellschafter
Oberndorfer Hütte 1
D-35606 Solms
Tel +49 171-4761546
Email karriere@doh-jennes.de
<https://www.doh-jennes.de>



Wir haben ein Trio einzigartiger Eigenschaften kombiniert, die keine andere Baumwollkleidung hat 🙌

Schmutzabweisend, Keine Sichtbarer Schweiß, Geruchsreduzierend

Mit der speziellen CityZen®-Technologie verwandeln wir reine Baumwolle in die Faser der Zukunft, die gleichzeitig super bequem und atmungsaktiv bleibt. Keiner wird sehen oder fühlen, dass unsere Kleidung anders ist. Aber wenn man es einmal angezogen hat, möchte man es nicht mehr ausziehen 😊

Unsere Produkt Portfolio mit der speziellen CityZen Technologie beinhaltet T-Shirts, Shirts, Poloshirts, Kleider, antibakterielle Unterwäsche, usw. Dazu produzieren wir nachhaltig mitten in Europa.

Um unsere Expansion voranzutreiben und unser B2B- und Firmengeschäft auszubauen, suchen wir unabhängige Handelsvertreter, Textil-, Dessous- und Bekleidungs-großhandelsagenturen oder sogar Marketingagenturen.

Suchen Sie nach einem neuen Abenteuer und einer neuen Mission? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und erfahren Sie mehr!

Kontakt

CityZen s.r.o.
Romana Fetting
Sales Director
Palackeho trida 805
CZ-53701 Chrudim
Tel +420732595338
Email romana.fetting@cityzenwear.cz
<https://cityzenwear.com/>



SACKit – dänische Designmöbel und Lifestyleprodukte Wir suchen für den Objektbereich und zur Betreuung vom Fachhandel selbständige Handelsvertreter.

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

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

Das Sortiment wird bereits sehr erfolgreich im Objekt platziert. Dieses Wachstum sollst du begleiten und weiter ausbauen. Auch möchten wir uns stärker im stationären Fachhandel positionieren.

Dafür suchen wir für unsere deutsche Niederlassung:

Handelsvertreter (m/w/d) im Vertrieb Objekt, Fachhandel

(Deutschland, Österreich, Schweiz)

- dich sprechen skandinavisches Design und Lifestyle Produkte an
- du bist bereits erfolgreich in der Objektakquise und Betreuung des Fachhandels aktiv
- dabei greifst du auf ein bestehendes Netzwerk im Fachhandel und bei HoReCa zu Entscheidern, Architekten, Planern, Hotels zurück
- mit den gängigen MS office, social media Programmen 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 Gebietsaufteilung
- attraktive Provisionsregelung
- 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
+49 170 453 3344
<https://sackitshop.de/pages/contract>



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort: Selbstständige Handelsvertreter (ohne Kapitaleinsatz) m/w/d für Deutschland.

Die Phoenix Ring Manufaktur mit Sitz in Erbach und Michelstadt im Odenwald ist seit über 15 Jahren ein gut etabliertes deutsches Unternehmen in der Wasserbehandlung,

Unser nachhaltiges Produkt, der Sialex®Ring, ist ein physikalischer Wasser- und Systemoptimierer der nächsten Generation.

Auf unserer Website www.sialexring.de erfahren Sie noch mehr über uns, unsere Philosophie und unser Produkt.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort:

Selbstständige Handelsvertreter (ohne Kapitaleinsatz) m/w/d für jeweils ein oder mehrere Bundesländer in Deutschland sowie die angrenzenden Länder Österreich und Schweiz.

Das Projekt:

- Erfolgreiche Platzierung und Ausbau unseres weltweit etablierten Wasserbehandlungsgerätes am Markt (B2B und B2C)
- Langfristige Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Neukunden-Akquise
- Erschließung ungenutzter bzw. neuer Marktpotenziale

Ihr Profil:

Sie sind in Verkaufsprofi und haben sehr gute Kontakte zu Wohnungsbaugesellschaften, Sanitär und Installation, Bauherren, Bauträger, Industrie, Architekten und Planungsbüros.

- Außendienst Erfahrung mit gutem Netzwerk und besten Kontakten zu den aufgeführten Märkten
- Reisebereitschaft
- Selbstbewusstes und authentisches Auftreten
- Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke beim Vermitteln unseres erklärungsbedürftigen Produktes
- Eigener PKW
- PC-Kenntnisse (Excel, Word, Outlook)

Das bieten wir:

- Ein seit über 17 Jahren auf dem Markt eingeführtes und wissenschaftlich getestetes Produkt
- Produkt mit hohem Einsparpotenzial
- Überdurchschnittlich hohe Provision
- Schulung und Einarbeitung
- Hohe Work-Life Balance und freie Zeiteinteilung
- Nachhaltige Partnerschaft auf Augenhöhe

Fühlen Sie sich angesprochen? Wenn ja, dann kommen Sie in unser Team und in einen hochinteressanten Markt.

Kontakt

Phoenix Ring Manufaktur GmbH
Nadja Dachmann
Assistenz der Geschäftsleitung
Haisterbacher Str. 7
D-64711 Erbach
Tel +4915115200235
Email nd@sialexring.de
<https://www.sialexring.com/de/>



Mit unserem Pizzautomaten ermöglichen wir leckere und qualitativ hochwertige Pizza 24/7 in nur 4 Minuten.

Im letzten Jahr haben wir schon über 40 Pizzautomaten in der D-A-CH-Region aufgestellt und weitere 2500 werden folgen. Die weitere Reise möchten wir im Team gehen! Deshalb suchen wir Freie Handelsvertreter*innen für die Standortakquise in Deutschland, Österreich und Schweiz, um unsere Expansion aktiv voranzutreiben.

Wir suchen Handelsvertreter*innen, die den Vertrieb unserer Pizzautomaten übernehmen und dabei von attraktiven Provisionen und Lifetime Provisionen profitieren möchten. Sie haben die Möglichkeit in einem wachsenden Markt mit einem innovativen Produkt tätig zu werden und aktiv an dessen Vermarktung mitzuwirken.

Als Handelsvertreter*innen erhalten Sie von uns umfangreiche Unterstützung, um den Vertrieb unserer Pizzautomaten zu optimieren. Dazu gehören unter anderem Schulungen, Marketingmaterialien und ein engagiertes Support-Team.

Das bringen Sie mit:

- Vertriebstalent
- Begeisterung für unser Pizza-Automaten-Modell
- Erfahrung im Bereich Expansion
- Kontakte zu Entscheidungsträgern Standorte/ Pachtmöglichkeiten

Branchenzusatz: Automatenvertrieb, Standortakquise

Wenn Sie Interesse an einer Zusammenarbeit haben und weitere Informationen zu unseren Pizzautomaten und Provisionsmöglichkeiten erhalten möchten, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

bk services GmbH
Sascha Rosowski
Sales Performance Manager
Baukreativ -Str. 1
D-91628 Endsee
Tel +4915257926714
Email sascha.rosowski@bk-group.eu



Handelsvertreter/in für nachhaltige Made in Germany Wohndecken (Preislage 70-100EUR UVP) zur Einführung in den Fachhandel für Heimtextilien gesucht.

Seit 1880 gilt unsere ganze Leidenschaft den feinen Materialien, die jede Berührung zur reinsten Freude machen, und ihrer sorgfältigen Verarbeitung. In der neuen LIVING Edition von FRAAS manifestiert sich aufs Neue, was uns seit fünf Generationen auszeichnet: Qualität, Komfort und Design. Jedes Produkt wird in höchster Qualität und mit einem verantwortungsvollen und nachhaltigen Bewusstsein in unserem Werk in Deutschland hergestellt – von der Auswahl recycelter Garne bis zur CO2-neutralen Produktion.

Um den (Heimtextil-) Fachhandel und Möbelhäuser gezielt mit dieser neuen Deckenkollektion anzusprechen, suchen wir Handelsvertretungen die in diesem Segment über ein passendes Kundennetzwerk verfügen. Branchenübliche, interessante Provisionsregelung. Start ab sofort.

Weitere Infos: <https://www.fraas.com/living/>

Vertriebsgebiet: Deutschland (Gebiete nach Verhandlung) und weitere Exportländer (Europa)

Kontakt

V.Fraas International Trading GmbH & Co. KG
Christian Rührschneck
Sales Director
Orter Str. 6
D-95233 Helmbrechts
Email c.ruehrschneck@fraas.com
<https://www.fraas.com/living>



Etabliertes Produktionsunternehmen, sucht einen freien Handelsvertreter in den Bereichen: Büroeinrichtung, Messebau, Acrylglas, Ladenbau, Maschinenbau

Als ständig wachsendes Unternehmen suchen wir engagierte und gut vernetzte Handelsvertreter. Mit mehr als 40 Mitarbeitern, ist die ACR Group GmbH, ein führendes Unternehmen in den Bereichen Laden-, Messebau und Büro-/ Shopausstattung. Wir arbeiten mit vielen bekannten und großen Marken/Firmen und Eventagenturen zusammen und möchten mit Ihnen den Weg zu neuen Kunden und Branchen finden.

Wir sind Ihr Partner in Sachen Textil-Spannrahmen (<https://acrframe.de>), Digitaldruck, Verarbeitung von Metall, Acrylglas und Holz für Ihre individuellen Displays, Ladenbau, Messestände u.v.m.. Mit eigener Planung und Konstruktionsabteilung (<https://acrylland.de>).

Neben den oben genannten Systemen, haben wir uns in den letzten Jahren sehr stark auf Akustikrahmen fokussiert und sind mittlerweile ein Namenhafter Hersteller für diese Produkte. Besonders Interessant sind die Akustikprodukte für Büroeinrichter / Objekteinrichter.

Wir als Hersteller suchen eigenständige Handelsvertreter für unseren Vertrieb in Deutschland (primär) / Österreich / Schweiz.

Wir würden uns freuen von Ihnen zu hören.

Kontakt

ACR Group GmbH
Maximilian Blesgen
Geschäftsleitung
Reisertstraße 2
D-53773 Hennef (Sieg)
Tel +4916099786582
Email m.blesgen@acrgroup.de
<https://acrframe.de>

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

10 Tipps: So arbeitet Corporate Language für Sie

Moment, was genau ist «Corporate Language»? Corporate Language ist eine sorgsam festgelegte Unternehmenssprache. Sie sorgt dafür, dass Ihr Unternehmen einheitlich auftritt, unverwechselbar ist und sprachlich sowohl intern als auch extern überzeugt. Hier lesen Sie, was das im Detail bedeutet und wie Ihnen das gelingt.

Ob KMU, Verein, Verband oder Konzern: Jede Organisation, jede Institution kommuniziert. Sei es mit der Beschriftung der Firmenfahrzeuge, den unzähligen E-Mails oder dem Webdesign. Während wir dem Corporate Design generell grosse Aufmerksamkeit schenken – das Logo hat oft erste Priorität bei der Gründung –, geht die Corporate Language gerne vergessen. Dabei gehört sie gleichermassen zur Corporate Identity. Doch warum und wozu braucht man die Corporate Language? Ganz einfach:

Eine gepflegte Unternehmenssprache zeigt Wirkung

Sprache ist ein wirkungsvolles Mittel, um sich Aufmerksamkeit zu verschaffen, Kundinnen und Kunden gezielt anzusprechen, Geschäfte abzuwickeln, Kundschaft neu zu gewinnen, zu halten oder zurückzugewinnen. Über die Sprache erreichen Sie Ihre Kundinnen und Kunden, Sie bauen eine Verbindung auf. Doch Sprache, als Corporate Language verstanden, kann noch mehr: Sie ist ein Differenzierungsmerkmal. Ja, in dieser Funktion wird sie oft unterschätzt. Aber sehen Sie es so: Gerade in hart umkämpften Märkten, wo sich Produkte und Dienstleistungen mehr und mehr ähneln, kommt es auf Ihren Auftritt an. Corporate Language hat das Zeug zum entscheidenden Alleinstellungsmerkmal. Nutzen Sie dieses Potenzial!

Tipp 1: Seien Sie sich der Relevanz von Corporate Language bewusst. Legen Sie Wert darauf, wie Ihr Unternehmen spricht.

Behalten Sie Ihre Kundinnen und Kunden im Blick

Wo fangen Sie am besten an? Fest steht, dass Corporate Language nicht kompliziert sein muss. Im Gegenteil, Einfachheit ist das erklärte Ziel! Unsere Zauberformel heisst: empfängerorientiert und verständlich. Sie schreiben für die Empfänger Ihrer Botschaft: Ihre Kundinnen und Kunden und andere Stakeholder. Ja, das tönt wenig überraschend, doch im Alltag zeigt sich oft, dass das Gegenüber aus dem Blick gerät, wenn es ans Schreiben geht. Wichtig ist, sich in die Zielgruppe hineinzusetzen und Inhalte, Stil und Co. an ihren Bedürfnissen auszurichten.

Tipp 2: Schreiben Sie für Ihre Kundinnen und Kunden. Machen Sie sich bewusst, wo diese gerade stehen und welche Bedürfnisse sie haben.

Eine gute Unternehmenssprache ist klar und verständlich

Kurze, klare Sätze und einfache Wörter helfen Ihnen, Ihre Leserinnen und Leser zu erreichen. So erhöhen Sie die Verständlichkeit. Denn wer hat schon Lust, sich durch Bandwurmsätze zu kämpfen und das Fremdwörterbuch hervorzuholen? Es besteht kein Grund, sich beim Schreiben zu verbiegen.

Tipp 3: Setzen Sie auf Verständlichkeit. Nutzen Sie kurze, klare Sätze und einfache Wörter.

Stärken Sie Ihre Marke und Ihr Unternehmen

Sie sollten auch konsistent und einheitlich auftreten – über das ganze Unternehmen oder den ganzen Verband hinweg. Denn Ihre Kundinnen und Kunden verstehen Sie nicht, wenn Sie mal vom «Fachhändler» und dann vom «Vertriebspartner» sprechen oder Rotgold und Roségold synonym verwenden. Es ist wichtig, sich bei entscheidenden Begriffen festzulegen und sich daran zu halten. Ein Glossar eignet sich perfekt dafür. Sie legen darin die für Ihr Unternehmen und Ihre Kundschaft wichtigen Begriffe und Ausdrucksweisen fest. Ihr Sprachdienstleister kann Sie bei der Erstellung Ihres Glossars unterstützen und beraten.

Tipp 4: Halten Sie zentrale Fach- und Markenterminologie in einem Glossar fest.

Auch Mitarbeitende profitieren

Wenn Sie ein solches Glossar nutzen und sich auf dieser Weise einer wirkungsvollen Corporate Language nähern, hat das auch intern Vorteile. Sprich: Ihre Mitarbeitenden profitieren. Niemand muss sich mehr fragen, welches Produkt wie heisst und wie es geschrieben wird oder ob der Unternehmensnamen mit einem Bindestrich verwendet wird oder nicht.

Tipp 5: Schulen Sie Ihre Mitarbeitenden in Sachen Corporate Language.

Gestalten Sie Ihren unverwechselbaren Auftritt

Einzelnen betrachtet sind alle diese Zutaten nur Kleinigkeiten, doch das grosse Ganze macht es aus. Investieren Sie in Ihren Auftritt! Werden Sie einmalig! Sprechen Sie Ihre Unternehmenssprache! Einige Unternehmen machen eindrucksvoll vor, wie das geht. Das bekannte schwedische Möbelhaus IKEA etwa hat es geschafft, als Marke einzigartig und wiedererkennbar zu sein – über alle Kanäle hinweg.

Tipp 6: Nutzen Sie Corporate Language, um ein unverwechselbares Markenerlebnis zu kreieren.

Mehrsprachigkeit? Diese Tools unterstützen Sie

Wo wir schon bei IKEA sind ... vielleicht ist auch Ihr Unternehmen international tätig, oder Sie bedienen die ganze Schweiz. Wenn Sie sich jetzt also fragen, wie Sie all das auch noch mehrsprachig handhaben sollen, dann haben wir gute Nachrichten für Sie: Es gibt Tools, die Ihnen das Leben leichter machen. Das oben erwähnte Glossar zum Beispiel können Sie Ihrem Sprachdienstleister zustellen und es von diesem in die gewünschten Sprachen übersetzen lassen. Damit stellen Sie sicher, dass Ihre Fach- und Markenterminologie in allen Sprachen einheitlich verwendet wird.

Tipp 7: Lassen Sie Ihr Glossar von Ihrem Sprachdienstleister prüfen, ergänzen und übersetzen

Translation Memory und Translation Management

Das Translation-Memory-Tool unterstützt diesen Prozess. Professionelle Übersetzerinnen und Übersetzer nutzen dieses wertvolle Tool, in dem Ihre gesamte Fach- und Markenterminologie

und die Übersetzungen in Ihren bevorzugten Sprachen gespeichert sind. Ihr Vorteil? Neue Texte, die es zu übersetzen gilt, werden automatisch damit abgeglichen. Das reduziert Fehler, sorgt für Konsistenz und spart schliesslich Aufwand.

Tipp 8: Nutzen Sie das Translation-Memory-Tool und das Translation-Management-System.

Schritt für Schritt zum Ziel

Vielleicht lautet unser wichtigster Tipp auf dem Weg zur Corporate Language, die für Sie arbeitet und Ihre Geschäftstätigkeit unterstützt: Verschieben Sie nichts auf morgen.

Tipp 9: Fangen Sie heute an. Heute ist der richtige Moment.

Mit dem Know-how von Experten

Damit stärken Sie Ihr Unternehmen, Ihren Verband oder Ihre Institution. Natürlich muss das niemand im Alleingang machen. Auch bei der Corporate Language gilt: Nehmen Sie die Unterstützung von Profis in Anspruch.

Tipp 10: Holen Sie sich bei Bedarf Expertinnen-Know-how ins Haus.

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da. Als Mitglied vom VKA und Handel Schweiz erhalten Sie 10 % Rabatt.