VKA-Bulletin

Ausgabe 2/23

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

Vertreter gesucht

Wir suchen ab sofort einen Handelsvertreter (m/w/d) in der Schweiz. Die Vertriebsgebiete sind: Ostschweiz, Zentralschweiz, Region Bern + Zürich

Ihre Aufgabe

- Sie vertreten unsere Profimarke sowie unsere Baumarktlinie in Ihrem geschützten Verkaufsgebiet und entwickeln die Geschäftsbeziehungen stetig weiter
- Sie betreuen und beraten eigenverantwortlich Kunden aus den Bereichen Baustofffachhandel und Baumarkt sowie Galabauer, Tiefbauer, Planer und Städte / Gemeinden und führen Preis- und Sortimentsgespräche
- Sie gewinnen Neukunden aus dem beschriebenen Marktumfeld hinzu
- Sie führen Produktschulungen und Kundenveranstaltungen vor Ort durch
- Sie arbeiten mit an Strategien zur systematischen Marktbearbeitung und Erschließung neuer Zielgruppen
- Entwicklung neuer Ideen zur Erschließung von bislang ungenutzten Marktchancen

Ihr Profil

- Sie verfügen idealerweise über eine kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Ausbildung in Verbindung mit vertrieblicher Berufserfahrung im Baustofffachhandel; alternativ haben Sie eine handwerkliche im Bereich Galabau und verfügen über entsprechende Berufserfahrung in der Bauwirtschaft bzw. im Baustofffachhandel
- Sie kennen die Marktgegebenheiten und Vertriebswege im Bereich Baustoffe / Bauchemie und verfügen idealerweise über ein Netzwerk in dem beschriebenen Marktumfeld
- Sie verstehen es, fachlich sowie persönlich zu überzeugen und nachhaltige Verkaufsabschlüsse zu erzielen
- Sie bringen eine ausgeprägte Kundenorientierung mit
- Sie sind ein motivierter Teamplayer, der Herausforderungen mag

Komplettieren Sie uns

Nur im Team gelingt es uns, unsere Zukunft erfolgreich zu gestalten. Daher legen wir großen Wert auf eine umfassende und zielgerichtete Einarbeitung sowie auf eine Unternehmenskultur, in der es Spaß macht Ideen, Kraft und Initiative einzubringen.

Sie möchten Ihre und unsere Zukunft aktiv gestalten?

Dann zögern Sie nicht, sich bei uns vorzustellen. Bevorzugt über den Button „Jetzt bewerben“, da Ihre Bewerbungsunterlagen so direkt dem richtigen Ansprechpartner zur Bearbeitung vorliegen.
Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt:

Romex GmbH
Ulrich Hoffmann
Head of Export
Mühlgrabenstraße 21
D-53340 Meckenheim
Tel. +4922257095428
Email u.hoffmann@romex-pfm.de

VIPTech GmbH

AODD Druckluftmembranpumpen Industrievertretung Händler

Die VIPTech GmbH mit Sitz in Großbettlingen in Baden-Württemberg ist seit über 20 Jahren ein gut etabliertes Groß/ Handels Unternehmen von Pumpen für die Industrie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort:

Selbstständige Industrievertreter m/w/d für ein oder mehrere Bundesländer in Deutschland sowie die angrenzenden Länder Österreich und Schweiz.

Die Aufgabe: Ausbau unseres Händler Netzwerks und Service Präsenz vor Ort von VERSAMTIC AODD Druckluftmembranpumpen

Auf unseren Webseiten AODD-Pumpen.de bzw. Versamatic-Pumpen.de erfahren Sie noch mehr über unsere Produkte

Das Projekt:

- Neukunden-Akquise (B2B und B2C)
- Akquise Händler Wiederverkäufer
- Langfristige Kundenbindung
- Erschließung neuer bzw. ungenutzter Marktpotenziale

Ihr Profil:

Sie haben gute Kontakte zu Industrieunternehmen, Anlagenbau, Hersteller von Maschinen, Pumpen Händler, Instand Setzer und schlicht und einfach Anwender die Flüssigkeiten aller Art zu befördern haben oder bereits Druckluftmembranpumpen im Einsatz haben.

Außendiensterfahrung mit gutem Kontakten zu den aufgeführten Märkten

- Reisebereitschaft
- Teilnahme an Messen
- Vorführen von AODD-Pumpen
- Eigener PKW
- PC-Kenntnisse (Excel, Word, Outlook)

Das bieten wir:

- Großes Lager
- Schnelle Lieferung
- Schnelle Angebotserstellung
- Produkt mit Potenzial
- Faire Provision
- Schulung und Einarbeitung
- Nachhaltige Partnerschaft

Ja, dann kommen Sie in unser Team

Kontakt:

VIPTech GmbH
Ralf Zimmermann
Lessingestrasse
D-72663 Großbettlingen
Email info@viptech.net

We are seeking independent sales agents on commision basis to represent CX80 brand.

We are leading Polish producer of technical products since 1990. We sell our assortment to manufactures like Mercedes Benz, Toyota, Procter&Gamble, small shops or market chains like Castorama, OBI, Leroy Merlin, Bauhaus in many European countries. Also, we are the only brand selling aerosol lubricant with TEFLON license. You can find innovative packaging in our range (DuoSpray, Premium) which allows generating higher mark-ups.

In our portfolio there are the following products:

- multi-purpose sprays
- anaerobic adhesives
- cyanoacrilic adhesives
- epoxy glues
- silicones
- greases with NSF certificate

In Poland, the sales department consists of three departments;

– Automotive 35% stake in CX80
– DIY 35% stake in CX80
– Industry 30% stake in CX80

We have a 30% share of the Polish market in areosols.

We compose and manufacture all our products in our premisses, which is located in Chotów nearby Kalisz.

As part of innovation and modification, we cooperate with DuPont, Mercedes-Benz Service, Toyota Manufacturing and Renault S.A.S

Our offer includes products characterized by the highest quality and innovation.

We provide you with real benefits in the form of:

– increase in revenues through unique products / TEFLON® CX80® brand /
– For customers, safety – products made of raw materials with pharmaceutical grade / CX80® Silicone Spray and CX80®Smar Silicone for lubrication of plastics with NSF certificates /
– the optimization of costs incurred for the purchase of specialist technical chemistry.

Please find below the main arguments that demonstrate our uniqueness and competitive advantage:

We use top class substances for the production of our products, which is why our products are very safe to use. Therefore, we do not need to put pictograms warning about hazardous

substances on our packaging which warnings can be found on the packaging of our competition.

The gas mixture used in aerosols allows for continuous and stable application regardless of the amount of „active ingredient“ of the product in the package.

Aerosol products have a valve that allows you to work in the 360° system.

The packaging of the preparation in the Duo Spray system has a unique patented by our company applicator with a security seal, which guarantees transport safety and guarantees safety against accidental use by children.

Our degreasers are based on citrus and are therefore biodegradable products.

Premium packaging for hybrid adhesives, lubricants and silicones enables accurate application without the use of a gun with one hand with the possibility of adjusting the width of the substance to be fed.

Our laboratory creates products and solutions for individual customer needs.

We give the opportunity to adapt the product to the customer’s needs, for example a change in aerosol consistency: lithium spray, NLGI 2 ,NLGI 3 and NLGI 0 greases – greases for the central lubrication system.

Strict quality control system – this confirms a negligible percentage of returns due to a product defect.

A very wide range – our products are used by specialists in many industries: from the broadly understood automotive business, through in general industry, mines, steel mills, CHP, refineries, sawmills, etc. Our products are used on land, in water / fresh and salt / air, in temperatures from -60°C to 1400°C.

We are a Polish manufacturer.

Globalization – we serve clients in various parts of the world by having our distributors in 24 countries.

Customer service – our sales staff undergo product training and have full support of the technical department, in addition our customer can count on us whenever there is a need – we are happy to give full support.

Our advantage is the way in which we operate, i.e. fast decision making, high production flexibility, openness to innovations, etc.

Kontakt:

CX80
Lukasz Nadera
Chotow 7A
PL-63460 Nowe Skalmierzyce
Email lukasz.nadera@cx80.pl

Zur Verstärkung unseres Schweizer Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Die SCHOMBURG Unternehmensgruppe ist nationaler und internationaler Marktpartner in Entwicklung, Produktion und Vertrieb hochwertiger System-Baustoffe. SCHOMBURG versorgt den Schweizer Markt mit Systemlösungen für die Bauwerksabdichtung/-instandsetzung, Fliesen-, Naturstein- und Estrichverlegung, Bodenschutz und Beschichtungen sowie für die Betontechnologie.

Zur Verstärkung unseres Schweizer Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Handelsvertreter (m/w/d)

für die Gebiete

- Zürich / St Gallen / Graubünden
- Bern, Luzern und Oberwalden
- Tessin

Das erwartet Sie:

- Mit fachlicher Kompetenz begeistern Sie das Handwerk von sich sowie von unseren Produkten und praxisnahen Lösungen
- Sie leisten umfangreiche technische Beratung an der Baustelle und beim Handel
- Sie betreuen einen bestehenden Kundenstamm und bauen Ihn dynamisch selbstständig und eigenverantwortlich aus
- Im dreistufigen Vertrieb ist der Baustofffachhandel/ Fliesenhandel Ihr Partner bei der Versorgung Ihrer Kunden
- Sie sind Netzwerker/in und kompetent in der Beratung für Verarbeiter/in, Handel, Planer/in und Bauherren/innen

Das bringen Sie mit:

- Sie haben vorzugsweise eine handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung mit technischer Affinität
- Sie besitzen Leidenschaft für die Anwendungen unserer Produkte, haben ein hohes Maß an Selbstorganisation und Motivation in Verbindung mit unternehmerischem Denken und Handeln
- Sie haben ein sympathisches Auftreten und überzeugen durch Ihre fachliche Expertise
- Ein Führerschein der Klasse B (PKW) ist Voraussetzung

Das bieten wir Ihnen:

- Eine auf Langzeit angelegte Festanstellung in einem zielstrebigen und

sympathischen Team

- Eigenverantwortliches organisieren Ihres Arbeitsalltags mit modernsten Kommunikationsmitteln
- Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Produktschulungen sowie professionelle Unterstützung in Ihrer Region
- Eine attraktive Entlohnung, und Unterstützung im Markt

Weitere Informationen zu Produkten und Firma: www.schomburg.ch

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige, vollständige Bewerbung oder einen Export Ihres z.B. LinkedIn-Profils. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, Anruf oder E-Mail genügt!

SCHOMBURG GmbH & Co. KG
Christian Mischock, Aquafinstraße 2–8. D-32760 Detmold / Deutschland
Telefon: +49 5231-953-126 E-Mail: christian.mischock@schomburg.de
(Bewerbungsunterlagen bitte im PDF-Format zusenden)

MOBILE HEIZZENTRALEN
Asosmobil
MOBILE WÄRME! MEHR ALS NUR HEIße LUFT!

Unsere mobilen Elektroheizzentralen bieten einen echten Mehrwert für Großhandel, Heizungsbauer und Handelsvertreter. Nord-Ost-Deutschland+Östereich+CH

Werden Sie Teil unseres Teams als Handelsvertreter in Deutschland, Österreich oder der Schweiz!

Die A.VIERLING GmbH, ein renommiertes Unternehmen mit Sitz in Rostock, sucht zum weiteren Ausbau seiner Marktanteile in Deutschland, Österreich und der Schweiz engagierte Handelsvertreter/innen. Wir sind erfolgreich im Bereich der mobilen Elektroheizzentralen tätig und haben uns als innovativer Hersteller in der SHK- und Baubranche etabliert.

Unsere mobilen Elektroheizzentralen sind ein absolutes Premiumprodukt. Sie überzeugen durch ihre intuitive Bedienung, ihre hohe Energieeffizienz und ihr geringes Gewicht, von nur 32 kg, dank unserer innovativen Ultra-Leichtbauweise. Jeder Heizungsbauer sollte unsere Geräte im Repertoire haben, denn sie können als Not- und Übergangsheizung eingesetzt werden. Darüber hinaus werden sie in der Bauindustrie zur Estrichaufheizung nach DIN oder nach individuellen Programmvorgaben eingesetzt.

Warum sollten Sie unser Team verstärken? Wir bieten Ihnen ein attraktives Provisionsmodell, das Ihre Verdienstmöglichkeiten maximiert. Als Handelsvertreter erhalten Sie exklusive Gebietszusagen, um Ihr Vertriebsgebiet erfolgreich zu bearbeiten und neue Kunden zu gewinnen. Sie werden Teil eines hochmotivierten Teams, das Sie bei Ihrem Erfolg unterstützt und Ihnen alle notwendigen Ressourcen zur Verfügung stellt.

Ihre Aufgaben als Handelsvertreter umfassen

- Aktive Akquisition von Neukunden in der SHK- und Baubranche
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Präsentation und Vorführung unserer mobilen Elektroheizzentralen
- Beratung der Kunden hinsichtlich ihrer individuellen Heizbedürfnisse
- Unterstützung bei der Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen

Wir suchen Persönlichkeiten mit folgenden Qualifikationen

- Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte, idealerweise im Bereich Heizungstechnik oder Baubranche
- Begeisterungsfähigkeit für innovative Produkte und technische Lösungen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Selbständige Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Gute Marktkenntnisse im vereinbarten Vertriebsgebiet von Deutschland, Österreich oder der Schweiz

Wenn Sie bereit sind, in unserem dynamischen Team mitzuarbeiten und unsere mobilen Elektroheizzentralen in Deutschland, Österreich oder der Schweiz erfolgreich zu vertreiben, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam erfolgreich zu sein.

Kontakt:

A.VIERLING GmbH
Sandro Wienke
Consultant
Werftstr. 18
D-18057 Rostock
Tel. +49 163 70 50 170
Email s.wienke@asosmobil.de

Handelsvertreter/in im Aussendienst

UPN Swiss GmbH

UPN Swiss sucht selbstständige Handelsvertreter/innen im Aussendienst

UPN Swiss GmbH ist ein erfolgreich wachsendes und zukunftsorientiertes Unternehmen in der Kosmetik- und Medizinbranche, die Zentrale befindet sich im Süden von Wien in Österreich.

Wir sind die Spezialisten für Tests.

Aufgabenbereich:

Verkauf und Präsentation von POC Geräten und auch Vorsorge-Selbsttests in Apotheken, allenfalls Ärzten;
Betreuung von Bestandskunden und Neukundenakquise
Produktschulungen

Gebiet:

Schweiz

Anforderungsprofil:

Ausbildung als „Medizinischer Berater“ ist von Vorteil
Vertriebserfahrung im Außendienst, vor allem in Apotheken
Vertriebsorientiertes Denken und Eigeninitiative ist Voraussetzung
Gepflegtes, freundliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeit sind Ihre Stärken
Perfekte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
Führerschein B und eigener PKW ist erforderlich

Wir bieten Ihnen:

Gute Verdienstmöglichkeiten
Intensive Produktschulungen
Verkaufsunterstützende Marketingmassnahmen

Wenn Sie diese lukrative Tätigkeit im Bereich der Selbstständigkeit anspricht, freuen wir uns über Ihre Bewerbung an:

Bettina I. Seis: b.seis@upn.at
Tel.: +43-2254-72106 32

KGT
KREATIVE GARTENTECHNIK

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 schnelldrehend. 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 Einwurfklappe.

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-Italientisch-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@expandeers.com
https://www.expandeers.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) Handelsverter/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 Bekleidungsgroßhandelsagenturen 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.

- Außendiensterfahrung 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 Pizzaautomaten ermöglichen wir leckere und qualitativ hochwertige Pizza 24/7 in nur 4 Minuten.

Im letzten Jahr haben wir schon über 40 Pizzaautomaten 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 Pizzaautomaten 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 Pizzaautomaten 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 Pizzaautomaten 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

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Das Wichtigste zum neuen Datenschutzgesetz Was Werbetreibende beachten müssen

Der 1. September 2023 ist ein wichtiges Datum – auch für Werbetreibende: Dann tritt das neue Schweizer Datenschutzgesetz in Kraft. Wer Personendaten zu Werbezwecken nutzt, muss neue Informationspflichten einhalten, mehr Verantwortung im Umgang mit personenbezogenen Daten übernehmen und die Datensicherheit erhöhen. Alles Wichtige im Überblick.

Strengere Informationspflichten beim Datenschutz: Auch für Schweizer Werbetreibende gelten die Regeln des neuen Datenschutzgesetzes (DSG).

1. Transparenz verbessern

Die Unternehmen sind mit dem neuen Datenschutzgesetz verpflichtet, natürliche Personen über die Beschaffung von Personendaten präzise, transparent, verständlich und leicht zugänglich zu informieren. Wer seine Personendaten hergibt, soll wissen, wie sie bearbeitet werden und zu welchem Zweck die Bearbeitung erfolgt.

Werden Daten mit ausländischen Dienstleistern geteilt, muss zudem kommuniziert werden, von welchem Staat auf Personendaten zugegriffen werden kann. Vielen Werbetreibenden ist zum Beispiel nicht bewusst, dass oft bereits mit der unveränderten Einbindung eines «Social Plug-in» Personendaten der Website-Besucherinnen und -Besucher an soziale Medien in den USA übermittelt werden. Darüber müssen Unternehmen die User informieren.

Durch die verbesserte Transparenz besteht für natürliche Personen die Möglichkeit, ihre Rechte nach dem Datenschutzgesetz geltend zu machen. Sie haben die folgenden Informationsansprüche:

- **Aktive Informationspflicht:** Die Unternehmen informieren ausführlich über die Details ihrer Datenbearbeitungen, insbesondere über den Zweck der Datenbearbeitung und über die Bekanntgabe an Dritte. Die Daten dürfen ausschliesslich für den angegebenen Zweck verwendet werden.
- **Informationspflicht bei automatisierten Einzelentscheidungen:** Wird die inhaltliche Bewertung von Daten (z. B. Bonitätsprüfung, Antrag für eine Versicherung) von einem Computerprogramm oder einem Algorithmus vorgenommen, müssen die betroffenen Personen aktiv darüber informiert werden.
- **Auskunftsrecht:** Die Betroffenen haben das Recht, über die Bearbeitung ihrer Daten Auskunft zu verlangen und zu erhalten.

Eine Ausnahme von den Informationspflichten wurde für die Weitergabe von Personendaten innerhalb eines Konzerns geschaffen, wenn zum Beispiel die Muttergesellschaft das Marketing ihrer Gruppengesellschaften übernimmt. Hier besteht keine grundsätzliche Informationspflicht zu dieser konzerninternen Weitergabe.

Einschätzung von Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte

«Der Grundsatz der Transparenz ist wohl die wichtigste Grundregel im Datenschutzrecht. Die Unternehmen müssen sich fragen: Wie stellen wir sicher, dass die betroffenen Personen ausreichend über unsere Datenbeschaffung und -bearbeitung informiert werden? Dafür eignen sich Datenschutzerklärungen. Diese müssen verständlich, aktuell und zugänglich sein. Sonst ist die Transparenz nicht gewährleistet. Darüber hinaus müssen sich die Unternehmen bewusst sein, dass die Datenbearbeitung immer an einen Zweck gebunden ist – und zwar an den Zweck, den man bei der Datenerhebung kommuniziert. Wer also heute eine E-Mail-Adresse erhebt mit dem Zweck, E-Mail-Marketing zu machen, darf die Adresse auch morgen nur für diesen Zweck nutzen.»

Warum hat die Schweiz ihr Datenschutzgesetz revidiert?

Das bisherige Datenschutzgesetz (DSG) aus dem Jahr 1992 entsprach nicht mehr internationalen Standards. Spätestens mit dem Inkrafttreten der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in der EU im Mai 2018 hat auch in der Schweiz eine intensive Auseinandersetzung mit dem Datenschutz begonnen. Denn die DSGVO betrifft genauso hiesige Unternehmen, die etwa im EU-Raum Handel treiben. Mit der Totalrevision des DSG und der dazugehörigen Datenschutzverordnung hat die Schweiz nun ihren Datenschutz dem europäischen Standard angeglichen. Das neue Gesetz verbessert den Persönlichkeitsschutz im digitalen Zeitalter und die Selbstbestimmung über die persönlichen Daten. Dennoch bleibt es liberaler als die DSGVO, etwa bei den Anforderungen an eine gültige Einwilligung.

2. Datenschutz technisch und organisatorisch sicherstellen

Unternehmen müssen ihre Datenbearbeitung technisch und organisatorisch so gestalten, dass sie die Datenschutzvorschriften einhalten und sich die Datennutzung auf den definierten Zweck beschränkt. Dies wird mit zwei Massnahmen gewährleistet:

- **Technikgestaltung (Privacy by Design):** Der Datenschutz wird bei der Entwicklung von Software und Hardware von Beginn an berücksichtigt, sofern damit Personendaten verarbeitet werden sollen. Für Werbetreibende bedeutet dies zum Beispiel, beim Erwerb von Software darauf zu achten, dass Daten damit granular gelöscht werden können – also einzelne Sequenzen anstelle eines gesamten Datensatzes. Verlangt eine Person die Löschung ihrer Daten, kann sich das Unternehmen mit konsequenter Umsetzung von «Privacy by Design» Ärger und Kosten ersparen.
- **Voreinstellungen (Privacy by Default):** Der Datenschutz soll bereits durch datenschutzfreundliche Voreinstellungen gewahrt sein. So werden auch wenig technikaffine Nutzerinnen und Nutzer geschützt, die nicht im Stande sind, die Datenschutzeinstellungen nach ihren Präferenzen anzupassen. Diesem Prinzip können Unternehmen zum Beispiel bei der Gestaltung ihres Cookie-Banners folgen, der zwischen technisch notwendigen Cookies und Webanalyse-Cookies unterscheidet. Als Voreinstellung sollten die Webanalyse-Cookies deaktiviert sein und erst nach der expliziten Einwilligung aktiviert werden.

<u>Betroffene Personen haben umfassende Rechte</u>

Im neuen Datenschutzgesetz haben natürliche Personen umfassende Rechte:

- **Auskunftsrecht:** Die Personen haben das Recht, zu erfahren, welche Daten über sie gespeichert sind, und über die Bearbeitung ihrer Daten Auskunft zu erhalten.
- **Widerspruchsrecht:** Die Personen haben das Recht, die Bearbeitung ihrer Personendaten zu untersagen.
- **Recht auf Datenherausgabe und -übertragung:** Die Personen haben das Recht, von Unternehmen zu verlangen, ihre Personendaten an sie selbst oder an andere Unternehmen zu übermitteln.
- **Berichtigungsrecht:** Die Personen haben das Recht, unrichtige Personendaten korrigieren zu lassen.
- **Recht auf Vergessen:** Die Personen haben das Recht, Daten über ihre Person löschen zu lassen.

3. Datensicherheit gewährleisten

Die Unternehmen müssen ihre Daten durch geeignete technische und organisatorische Massnahmen sichern. Dies hat zum Ziel, Daten jeglicher Art – also auch Personendaten – ausreichend vor Manipulation, Verlust, unberechtigter Kenntnisnahme durch Dritte oder anderen Bedrohungen zu schützen. Mögliche Massnahmen sind unter anderem:

- **Zugriffsbeschränkung:** Es können nur diejenigen auf Personendaten zugreifen, die über eine Zugriffsberechtigung verfügen.
- **Zugangskontrolle:** Sie verhindert, dass Unbefugte die Datenverarbeitungssysteme nutzen können.
- **Sichere Datenweitergabe:** Unternehmen stellen sicher, dass Daten bei Übertragungen weder unbefugt gelesen noch kopiert, verändert oder entfernt werden können.
- **Datensicherung:** Mehrfache Back-ups schützen Unternehmen vor Datenverlust.
- **Vorgaben und Sensibilisierung:** Reglemente, Weisungen und Schulungen sorgen dafür, dass sich die Mitarbeitenden der Risiken beim Nutzen und Bearbeiten von Daten bewusst sind und sicher mit Daten umgehen.

Die gestärkte Rolle des Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten EDÖB

Der EDÖB erhält als oberste Datenschutzbehörde mehr Kompetenzen und Verantwortlichkeiten. Früher konnte er bei Datenschutzverletzungen nur Empfehlungen abgeben. Neu kann der EDÖB als Aufsichtsbehörde direkt Untersuchungen eröffnen und diese selbst durchführen. Zudem kann er während des Verfahrens und nach dem Urteil rechtsverbindliche Verfügungen erlassen.

Den EDÖB kann man sich als Datenschutzpolizei vorstellen: Er nimmt Anzeigen entgegen, führt Untersuchungen durch und kann auch mit ausländischen Behörden kooperieren. Es ist nicht davon auszugehen, dass der EDÖB mit dem Inkrafttreten des neuen Datenschutzgesetzes gross angelegte systematische Untersuchungen einleiten wird. Er wird sich auf jene Fälle konzentrieren, die mit einem besonderen Risiko für Datenschutzverletzungen verbunden sind.

4. Bearbeitungsverzeichnis führen

Jedes Unternehmen ist gemäss dem revidierten Gesetz verpflichtet, ein Bearbeitungsverzeichnis zu führen. Darin beschreibt es, welche Daten es erhebt, wieso es das tut, mit wem es die Daten teilt und wie es sie schützt. Das Bearbeitungsverzeichnis ist gewissermassen die datenschutzrechtliche Landkarte des Unternehmens. Ausgenommen sind laut Gesetz Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitenden, deren Datenbearbeitung geringe Risiken birgt.

Sobald ein Unternehmen besonders schützenswerte Daten bearbeitet, wird es ein Bearbeitungsverzeichnis führen müssen. Das trifft also auch auf Unternehmen zu, die deutlich weniger als 250 Mitarbeitende haben – zum Beispiel auf Arztpraxen. Genauso werden Werbeagenturen nicht um ein Bearbeitungsverzeichnis herumkommen, wenn sie Profiling mit hohem Risiko betreiben oder als Auftragsdatenbearbeiter eingesetzt werden und mit sensiblen Daten arbeiten. Es ist allerdings auch im Interesse der Unternehmen, ein Bearbeitungsverzeichnis zu führen: So gewinnen sie Klarheit über ihre Datenbearbeitungen und können Stolpersteine antizipieren. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

Diese Aspekte sollte das Verzeichnis der Datenbearbeitung mindestens enthalten:

- Für den Datenschutz verantwortliche Person
- Zweck der Bearbeitung gesammelter Personendaten
- Beschreibung der Kategorien betroffener Personen
- Beschreibung der Kategorien bearbeiteter Personendaten
- Kategorien der Empfängerinnen und Empfänger der Personendaten
- Wenn möglich: Aufbewahrungsdauer der Personendaten oder Kriterien zur Festlegung dieser Dauer
- Wenn möglich: Allgemeine Beschreibung der Massnahmen zur Gewährleistung der Datensicherheit (technische und organisatorische Massnahmen)
- Falls Daten ins Ausland bekanntgegeben werden: Angabe des jeweiligen Staates sowie die nach Artikel 16 Absatz 2 DSG geforderten Garantien

Wer freiwillig ein Bearbeitungsverzeichnis führen und sich ans Thema herantasten möchte, kann das Verzeichnis in einer Excel-Tabelle anlegen. Wer hingegen verpflichtet ist, ein Verzeichnis zu führen, und komplexe Datenverarbeitungen hat, sollte mit einer dafür

geeigneten Software arbeiten. Wichtig dabei: Ein Bearbeitungsverzeichnis muss man pflegen – ergänzen, ändern, neu erfassen. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

5. Datenschutz-Folgenabschätzung vornehmen

Die Datenschutz-Folgenabschätzung ist eine Analyse der datenschutzrechtlichen Risiken bei der Datenbearbeitung. Sie enthält eine Beschreibung der geplanten Bearbeitung, eine Bewertung der Risiken für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person sowie die Massnahmen zu deren Schutz. Immer wenn Werbetreibende besonders schützenswerte Daten verwenden wollen oder auf andere Weise ein hohes Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte natürlicher Personen besteht, muss eine Datenschutz-Folgenabschätzung vorgenommen werden. Sie muss nach Beendigung der Datenbearbeitung mindestens zwei Jahre aufbewahrt werden.

Wer neue Technologien wie zum Beispiel künstliche Intelligenz einsetzt oder ein datenintensives Profiling (siehe nächster Punkt) betreibt, kommt kaum um eine Datenschutz-Folgenabschätzung herum. In der EU veröffentlichen die Aufsichtsbehörden Whitelists (keine Folgenabschätzung nötig) und Blacklists (Folgenabschätzung zwingend nötig). An diesen Listen können sich Werbetreibende auch in der Schweiz orientieren, bis eigene Leitlinien des Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten vorliegen.

<u>Was sind besonders schützenswerte Personendaten?</u>

Gewisse Daten sind aufgrund ihres Aussagegehalts besonders heikel und werden vom Datenschutzgesetz als besonders schützenswert bezeichnet:

- Daten über religiöse, weltanschauliche, politische oder gewerkschaftliche Ansichten oder Tätigkeiten
- Daten über die Gesundheit, die Intimsphäre oder die Zugehörigkeit zu einer Rasse oder Ethnie
- Genetische Daten
- Biometrische Daten, die eine natürliche Person eindeutig identifizieren
- Daten über verwaltungs- und strafrechtliche Verfolgungen oder Sanktionen
- Daten über Massnahmen der sozialen Hilfe

Wenn besonders schützenswerte Personendaten im Zusammenhang mit Werbung genutzt werden, empfiehlt es sich, eine ausdrückliche Einwilligung der betroffenen Personen einzuholen – selbst wenn es sie nicht immer braucht.

Werbetreibende müssen sich mit den Risiken der Datenbearbeitung auseinandersetzen. Vereinfacht gesagt sollten sie folgende Fragen klären: Was kann schief gehen? Wie hoch ist das Risiko, dass es schief geht? Und wie gross ist der Schaden, wenn es schief geht? Die Datenschutz-Folgenabschätzung ist ein Instrument für eine etwas umfassendere Risikoabwägung. Wer eine Folgenabschätzung machen muss, kann sich an Vorlagen orientieren, Tools wie «One Trust» nutzen oder auch eine Datenschutzexpertin oder einen Datenschutzexperten beiziehen. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

6. Ausdrückliche Einwilligung für Profiling einholen

Beim Profiling werden personenbezogene Daten automatisiert verarbeitet und ausgewertet, um bestimmte persönliche Aspekte zu bewerten, zu analysieren oder vorherzusagen – etwa bezüglich wirtschaftlicher Lage, Gesundheit, Vorlieben, Interessen und Verhalten. Eine solche Analyse der Personendaten erfolgt also computergestützt, zum Beispiel mithilfe eines Algorithmus. Handelt es sich um Daten mit hohem Risiko, ist neu eine ausdrückliche Einwilligung der betroffenen Person erforderlich. Der Hinweis «Mit dem Besuch dieser Website erklären Sie sich mit Profiling zu Werbezwecken einverstanden» genügt nicht mehr.

Das Datenschutzgesetz spricht von einem hohen Risiko, wenn das Profiling «zu einer Verknüpfung von Daten führt, die eine Beurteilung wesentlicher Aspekte der Persönlichkeit einer natürlichen Person erlaubt». Der Gesetzgeber hat die Frage, was ein hohes Risiko ist, das eine ausdrückliche Einwilligung erfordert, also nicht eindeutig geklärt. Daher sollten sich Werbetreibende an der Praxis der EU orientieren, weil sich die Schweiz mit dem neuen Datenschutzgesetz den europäischen Standards angleicht. In der EU geht die Tendenz dahin, dass generell eine Einwilligung für Profiling zu Werbezwecken eingeholt werden muss. Auf der sicheren Seite ist, wer schon heute eine ausdrückliche Einwilligung der Konsumentinnen und Konsumenten in die Profilbildung zu Werbezwecken dokumentieren kann – etwa durch das Setzen eines Häkchens. Liegt keine ausdrückliche Einwilligung zum Profiling vor, sollte diese je nach Risiko nachträglich eingeholt werden.

Für ein normales Profiling ist in der Schweiz auch in Zukunft keine Einwilligung erforderlich. Führen Werbetreibende aber ein Profiling mit hohem Risiko durch, brauchen sie dafür die ausdrückliche Einwilligung der betroffenen Person. Diese können sie zum Beispiel durch eine anklickbare Checkbox einholen. Ab wann es sich um ein Profiling mit hohem Risiko handelt, ist jedoch nicht immer einfach zu bestimmen, da es keinen eindeutigen Schwellenwert gibt. Jeder Fall muss nach Ermessen ausgelegt werden. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

7. Verletzungen des Datenschutzes melden

Bei Datenschutzverletzungen besteht die Gefahr, dass der Persönlichkeitsschutz oder die Grundrechte der betroffenen Personen verletzt werden. Solche Vorfälle müssen neu dem Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) gemeldet werden. Wenn es zu ihrem Schutz erforderlich ist, müssen auch die betroffenen Personen über die Datenschutzverletzung in Kenntnis gesetzt werden.

Wer seiner Meldepflicht nicht nachkommt, muss zwar nicht mit den im Gesetz festgehaltenen Strafsanktionen rechnen. Allerdings kann eine Datenschutzverletzung auch zivilrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen, wenn sie weder beim EDÖB noch bei den betroffenen Personen gemeldet wird. Meldet zum Beispiel ein Unternehmen einen Diebstahl von Personendaten nicht, weil es nicht zugeben möchte, dass es gehackt wurde, so werden die betroffenen Personen unnötig geschädigt. Diese Personen haben dann allenfalls die Möglichkeit, zivilrechtlich gegen die Verletzung der Meldepflicht vorzugehen. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

8. Sanktionen

Mit dem neuen Datenschutzgesetz verschärft die Schweiz ihre Sanktionen für Datenschutzverletzungen. Anders als in der EU werden nicht primär die Unternehmen mit Bussen belegt, sondern private Personen – etwa die für Datenbearbeitungen verantwortlichen Mitarbeitenden und Führungskräfte. Die Bussen betragen bis zu 250’000 Franken. Sanktioniert sind vorsätzliche oder eventualvorsätzliche Verstösse gegen verschiedene Pflichten unter dem neuen Gesetz, insbesondere die Verletzung von Informations-, Auskunfts-, Mitwirkungs- oder Sorgfaltspflichten.

Die Unternehmen haben eine Fürsorgepflicht gegenüber ihren Mitarbeitenden. Um sie vor dem Vorwurf strafbaren Verhaltens zu schützen, sollten sie den Betrieb so datenschutzkonform wie möglich machen und die Mitarbeitenden für Datenschutz sensibilisieren. Konkret sollten sich die Unternehmen fragen, welche Aspekte ihrer Datenbearbeitungen im Datenschutzgesetz strafbewehrt sind. Auf diese Aspekte gilt es ein besonderes Augenmerk zu legen. *Lukas Bühlmann, Rechtsanwalt und Datenschutzexperte*

Quelle: https://www.directpoint.ch