

# VKA-Bulletin

**Ausgabe 2/24**



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](http://www.vka.ch)**

**[vka@vka.ch](mailto:vka@vka.ch)**

# News

Es geht nicht darum, genug Zeit zu haben,  
sondern darum, sich genug Zeit zu nehmen.

*Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen frohe Weihnachten und für das neue Jahr  
Gesundheit, Glück und Erfolg.*



# Vertreter gesucht



**Vertriebsmitarbeiter – Sektor Metallbearbeitung – Österreich, Schweiz und Benelux.**

**Wir suchen Vertriebsmitarbeiter, die uns bei der Gewinnung neuer Kunden in Österreich, der Schweiz und den Beneluxländern unterstützen.**

VERONA LAMIERE S.P.A. ist auf die Produktion von Blechhalbzeugen aus verschiedenen Materialien (kalt- und warmgewalzter Stahl, verzinkter Stahl, Edelstahl, Aluminium) spezialisiert, die mit hochflexiblen Technologien hergestellt werden.

Das Unternehmen positioniert sich als Generalunternehmer in verschiedenen Industriezweigen und bietet Schneide-, Biege-, Schweiß-, Lackier- und Montagedienstleistungen für internationale Spitzenkunden, die sich über mehrere Branchen erstrecken.

Jahr für Jahr hat das Unternehmen ein stetiges Wachstum erlebt, das es ihm ermöglicht hat, vielseitige Kompetenzen zu entwickeln. Das Unternehmen hat erfolgreich eine Organisation aufgebaut, die in der Lage ist, nicht nur ihre technologischen Einrichtungen, sondern auch die von den einzelnen Mitarbeitern im Laufe der Zeit erworbenen Fachkenntnisse zu nutzen und dabei die Grundsätze der schlanken Produktion und strenge Qualitätskontrollsysteme anzuwenden.

Wir suchen eine/n erfahrene/n Vertriebsmitarbeiter/in für die Förderung und den Verkauf unserer Dienstleistungen. Zu den Hauptaufgaben gehören die Entwicklung wirksamer Verkaufsstrategien, die Ermittlung neuer Geschäftsmöglichkeiten, der Aufbau enger Kundenbeziehungen und die Gewährleistung der Kundenzufriedenheit.

**Kontakt:**

VERONA LAMIERE S.P.A.

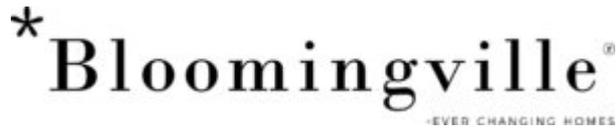
Marzia Zanini

VIA G.PASCOLI, 46

I-37059 CAMPAGNOLA DI ZEVIO – VERONA

Tel. +39 045 873 83 11

email: [info@veronalamiere.it](mailto:info@veronalamiere.it)



**Wir suchen einen neuen Handelsvertreter/in, für unsere 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME.**

### **Handelsvertreter/In für Schweiz**

Nach vielen erfolgreichen Jahren verabschiedet sich unser Agent in der Schweiz in die wohlverdiente Pension. **Wir suchen daher einen neuen Handelsvertreter/In, der den Vertrieb unserer 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME übernehmen kann.**

Angetrieben von einer ausgeprägten Faszination für nordisches Design und den nordischen Lebensstil wurde Bloomingtonville im Jahr 2000 gegründet. Bloomingtonville repräsentiert heute 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME. Unsere Kollektionen bestehen aus einer großen Auswahl an Wohneinrichtungen für jedes Zuhause.

#### **Deine Aufgaben:**

Regelmäßiger Besuch bei unseren Kunden.

Erfolgreiche Neukundenakquise.

Aufnahme von Bestellungen mit gut ausgestatteter Technik.

Unterstützung bei diversen Events und Messen sowie die Präsentation der neuen Kollektionen.

#### **Dein Profil:**

Du arbeitest selbstständig und eigenverantwortlich im engen Austausch mit deinen neuen und bereits bestehenden Kunden sowie mit der Geschäftsleitung.

Du findest die optimale Lösung für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden. Du informierst dich über neue Trends und hast Freude an den wechselnden Kollektionen.

Du hast Verkaufserfahrung aus der Einrichtungsbranche oder kennst dich in der Branche gut aus.

Du bist positiv, offen und ehrlich gegenüber den Kunden, gute Ergebnisse motivieren dich.

Du hast bereits Erfahrung mit Messen und unterstützt gerne bei einigen jährlichen Messeaktivitäten.

Die erforderliche hohe Reiseaktivität, manchmal auch mit Übernachtungen, stellt kein Problem für dich dar.

Ein gültiger Führerschein ist Voraussetzung.

#### **Bewerbung und Kontakt:**

Wir freuen uns auf deine Bewerbung per E-Mail an: [hr@bloomingtonville.com](mailto:hr@bloomingtonville.com)

Solltest du Fragen haben, werden diese jederzeit gerne von Jette Helligsø unter der Telefonnummer +45 29 79 81 55 beantwortet.

Mehr über unsere Brands und Kollektionen findest du auf: [www.bloomingtonville.com](http://www.bloomingtonville.com)



## **Handelsvertreter für hochwertige Gartenprodukte 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 wir 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](http://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 – Folgende PLZ-Gebiete:

- 2\*\*\*\*
- 3\*\*\*\*
- 60000 – 63999

– Niederlande – alle Gebiete

– Dänemark – alle Gebiete

– Frankreich – alle Gebiete

– Schweiz – alle Gebiete

– Belgien – alle Gebiete

– UK – alle Gebiete

– Irland – alle Gebiete

– Norwegen – alle Gebiete

– Schweden – alle Gebiete

– Finnland – alle Gebiete

– Weitere EU-Länder

### **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 [verkauf@kgt-gmbh.de](mailto:verkauf@kgt-gmbh.de). Ihr Ansprechpartner bei uns ist Herr Mike Schmidt.

### **Kontakt:**

KGT – Kreative Garten Technik GmbH

Mike Schmidt

Rudolf-Diesel-Str. 1

D-26670 Uplengen

[mike.schmidt@kgt-gmbh.de](mailto:mike.schmidt@kgt-gmbh.de)

<https://www.kgt-gmbh.de>



## **Handelsvertreter für exportorientierte Unternehmen gesucht!**

### **Handelsvertreter gesucht für Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die ihre Geschäfte in Italien und Osteuropa ausbauen wollen**

Moroder Consulting – seit 2003 führen wir Vertriebsentwicklungen für Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz durch, die ihr Geschäft in Italien und Osteuropa ausbauen wollen. Hervorragende Leistungen werden durch die besten am Markt verfügbaren Spezialisten garantiert. Für jedes Projekt stellen wir ein Team aus internen und externen, speziell ausgewählten Muttersprachlern zusammen. Von unserer Zentrale aus koordinieren wir die Teammitglieder in den verschiedenen Ländern und unterstützen unsere Partner in den operativen Phasen. Es handelt sich dabei um ausgewiesene Experten in dem Bereich, in dem unser Kunde tätig ist. Unsere Kunden sind Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 20.000.000 €, die mit uns zusammenarbeiten wollen, um zu expandieren und neue Kunden zu gewinnen. Im Interesse unserer weiteren Expansion suchen wir Sie als Vertriebsmitarbeiter, um mit Unternehmen in Kontakt zu treten, die gemeinsam mit uns in die Neukundenakquise einsteigen möchten. Der ideale Vertriebsmitarbeiter ist auf Inhaber-, Geschäftsführer- und Vertriebsleiterebene etabliert und genießt das volle Vertrauen der Entscheidungsträger. Wir bieten eine überdurchschnittliche Provision und die Zahlung eines monatlichen Festgehältes bei Vertragsabschluss.

#### **Kontakt:**

Moroder Place S.r.l.  
Markus Moroder  
Viale Trento 4  
I-33170 Pordenone  
m.moroder@moroderconsulting.com  
+393461487751  
<https://moroderconsulting.com/de>



## **Litauischer Hersteller von Strahl- und Beschichtungsanlagen sucht einen Vertreter in Schweiz**

### **Produktgruppen: Automatische Strahlanlagen, manuelle Strahlräume, Pulveraushärtungsöfen und Pulverlackierkabinen, Farbspritz-Trockenkabinen.**

Unser Firmenprofil ist die Entwicklung und Herstellung von Oberflächenbehandlungs- und Beschichtungsmaschinen. Wir verfügen über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Oberflächenbehandlung. Wir produzieren nicht nur Standard-, sondern auch kundenspezifische Maschinen nach individuellen Kundenanforderungen.

#### **Unsere wichtigsten Produktgruppen:**

- Automatische Strahlanlagen und -linien;
- Manuelle Strahlkabinen;
- Lackier- und Trockenkabinen;
- Pulverhärtungsöfen;
- Pulverlackieröfen;

Wir haben weltweite Referenzen, darunter USA, Mexiko, Dänemark, Schottland, Irland, Großbritannien, Schweden, Finnland, Estland, Lettland, Polen, Rumänien, Ukraine, Israel usw.

Weitere Informationen auf der Webseite: <https://www.gtvblast.lt/de/>

Wir suchen einen ausländischen Handelsvertreter, der unsere Maschinen auf dem deutschen Markt bewerben und verkaufen kann. (Auch andere Märkte z.B. Benelux, Frankreich, Schweiz, Österreich, Liechtenstein).

**Hauptvoraussetzung:** Kenntnisse der Oberflächenvorbereitungs- und Beschichtungsindustrie, einschlägige Berufserfahrung und Arbeit im Rahmen eines Vertriebsvertrags.

**Ansprechpartner:** Herr Eugenijus Vaitekunas

Deutsch-Baltische Handelskammer in Estland, Lettland, Litauen

Tel.: + 370 67019700

E-Mail: [eugenijus.vaitekunas@ahk-balt.org](mailto:eugenijus.vaitekunas@ahk-balt.org)



## **Handelsvertreter für den DIY-Markt (Baumärkte) gesucht**

### **K-FLEX sucht nach Unterstützung im Vertrieb von Klebebändern, Mehrschichtverbundrohren, Dämmstoffen, Systemlösungen u. mehr für den DIY-Markt (D-A-CH)**

L'ISOLANTE K-FLEX ist Teil der K-FLEX Gruppe und weltweit führend in der Produktion von Premium Wärme-, Kälte- und Schalldämmstoffen, sowie großer Hersteller von vorisolierten Rohren, Premium Klebebändern (Isolier-Tapes, ALU-Klebebänder, Gewebebänder) und Systemlösungen, wie z.B. Elemente für die Fußbodenheizung für Großhandels- und Industriekunden.

Die Gruppe ist global tätig, beschäftigt mehr als 6.000 Mitarbeiter und verfügt über 25 Filialen sowie 21 Produktionsstätten.

Unsere Produktionsstätte und Produktpalette wurde und wird immer weiter ausgebaut

Das Sortiment für Europa wird in der Produktionsstätte K-FLEX POLSKA produziert, der größten Kautschuk- und PE-Produktionsstätte mit eigenem Forschungszentrum. Allein dieses Werk beschäftigt mehr als 2.200 Mitarbeiter und bietet 185.000 m<sup>2</sup> Produktions- und Lagerfläche.

Um unser Wachstum auch im DIY-Bereich (Baumärkte) weiter voranzutreiben, suchen wir einen engagierten und erfahrenen Handelsvertreter.

#### **Ihr Profil:**

- Nachweisliche Vertriebserfahrung im Baumarktbereich.
- Bestehendes Netzwerk / bestehende Kontakte zu Entscheidungsträgern bei den namhaften Baumarktketten in Deutschland sowie idealerweise auch Österreich und der Schweiz.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Hohe Eigenmotivation sowie selbstständiges und zielorientiertes Arbeiten.

#### **Wir bieten:**

- Leistungsorientiertes Vergütungssystem mit attraktiven Provisionen.
- Intensive Einarbeitung sowie kontinuierliche Unterstützung durch unser Vertriebsteam.
- Ein breites und ständig wachsendes Produktsortiment mit qualitativ hochwertigen Produkten, die durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung immer weiter optimiert werden.
- Den Vorteil, vielfältige Produkte, die der Baumarkt bei vielen verschiedenen Lieferanten einkaufen muss, kosten- und lieferoptimiert aus einer Hand fertigen und liefern zu lassen (auch als Eigenmarke).

Nutzen Sie die Möglichkeit, mit Ihren Ideen und Strategien in einem überdurchschnittlich dynamisch wachsenden Unternehmen mitzuwirken, in dem Ideen willkommen sind und realisiert werden können

## **SORTIMENT UND PRODUKTE**

Die für den DIY-Bereich relevanten Produkte umfassen:

- Tapes in jeglicher Form: Gewebe-Klebebänder, ALU-Klebebänder, Elastomer-Klebebänder und mehr
- Dämmstoffe (Kautschuk, EPDM, PE, Akustik, Mineralwolle, EPS)
- Randdämmstreifen (PE, versch. Ausführungen)
- Mehrschichtverbundrohre
- SPLIT Kupfer-Kälteleitungen
- Komplette Fußbodenheizungssysteme: Tackersystem / Noppensystem / Klettsystem / Trockenbausystem
- Befestigungssysteme (Rohrschellen sowie Kälterohrträger)

Weitere Zubehörprodukte

## **KUNDENKREISE UND ZIELGRUPPEN**

- Baumarktketten und DIY-Märkte: Entscheider und Einkäufer bei großen Baumarktketten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die unser breites Sortiment an Dämmstoffen, Klebebändern und Systemlösungen in ihre Verkaufsregale aufnehmen möchten
- Das Gebiet der Zielgruppen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, kann getrennt an verschiedene Handelsvertreter oder gesamt (sofern die Kontakte international sind) vergeben werden.

### ***Kontakt:***

L'ISOLANTE K-FLEX GmbH  
Sina Metzger  
Birkenstraße 6/1  
D-88285 Bodnegg-Rotheidlen

[smetzger@kflex.com](mailto:smetzger@kflex.com)

<https://www.kflex.com>



www.cds-polymere.de

## **Handelsvertreter international (m/w/d) gesucht für innovative Bauchemie-Produkte**

**cds Polymere GmbH & Co. KG - ein führendes Unternehmen im Bereich der Bauchemie, sucht motivierte und erfahrene Handelsvertreter international(m/w/d)**

### **\*\*Ihre Aufgaben:\*\***

- Aktive Akquise von Neukunden und Betreuung bestehender Kunden
- Präsentation und Verkauf unserer hochwertigen Bauchemie-Produkte
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen

### **\*\*Ihr Profil:\*\***

- Netzwerk im Bauwesen von Vorteil

### **\*\*Wir bieten:\*\***

- Attraktive Provisionsmodelle
- Umfassende Produktschulungen und Unterstützung durch unser erfahrenes Team
- Eine abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Tätigkeit
- Moderne Arbeitsmittel und professionelles Marketingmaterial
- Unterstützung bei der Kundenakquise und -betreuung

### **\*\*Über uns:\*\***

cds Polymere entwickelt und produziert PC-Mörtel und Epoxidharz-Beschichtungen für Schutz- und Instandsetzungsaufgaben in Industrie und Verkehrswegebau. Bodenbeschichtungen auf Asphalt und Beton werden zur Gestaltung von Außenflächen und als Radwegbeschichtung eingesetzt. Epoxidharz-Vergussmassen finden Anwendung insbesondere als Maschinen-Fundament und auf Flugbetriebsflächen.

### **\*\*Kontakt:\*\***

Wenn Sie Interesse an einer spannenden Herausforderung in einem dynamischen Umfeld haben und unser Team verstärken möchten, senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:

info@cds-polymere.de

+496701 935011  
cds Polymere GmbH & Co. KG  
Gau-Bickelheimer Str. 72  
55576 Sprendlingen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



## **Handelsagent für hochwertige Medizinkosmetik gesucht**

**Wir entwickeln und produzieren innovative kosmetische und medizintechnische Produkte, die wir unter dem Markennamen DERMADROP verkaufen.**

Wir sind ein junges Life-Science Unternehmen. Wir entwickeln und produzieren innovative kosmetische und medizintechnische Produkte, die wir unter dem Markennamen DERMADROP in nationale und internationale Märkte verkaufen.

Die Marke DERMADROP ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen und wird dies auch in den kommenden Jahren tun.

Im Rahmen unseres Wachstums, wollen wir ein motiviertes Sales Team in der Schweiz aufbauen.

Wir suchen hierfür eine/n motivierte/n selbständige/n Handelsagenten/Handelsagentin, welche/r mit uns gemeinsam den Markt in der Schweiz aufbaut.

Hierbei übernehmen bzw. bauen Sie dauerhafte Kundenbeziehungen auf.

Grundsätzlich genießen Sie volle Freiheit. Wir bieten Ihnen eine attraktive Vergütung.

Kontakt:

Meddrop BioMedical Technologies GmbH  
Benjamin Strahlhofer  
Wilhelm-Stein-Weg 5  
D-22339 Hamburg

[benjamin.strahlhofer@meddrop.com](mailto:benjamin.strahlhofer@meddrop.com)

+43 664 2541425

<https://www.dermadrop.com/>

# Vertreter gesucht



**Vertriebsmitarbeiter – Sektor Metallbearbeitung – Österreich, Schweiz und Benelux.**

**Wir suchen Vertriebsmitarbeiter, die uns bei der Gewinnung neuer Kunden in Österreich, der Schweiz und den Beneluxländern unterstützen.**

VERONA LAMIERE S.P.A. ist auf die Produktion von Blechhalbzeugen aus verschiedenen Materialien (kalt- und warmgewalzter Stahl, verzinkter Stahl, Edelstahl, Aluminium) spezialisiert, die mit hochflexiblen Technologien hergestellt werden.

Das Unternehmen positioniert sich als Generalunternehmer in verschiedenen Industriezweigen und bietet Schneide-, Biege-, Schweiß-, Lackier- und Montagedienstleistungen für internationale Spitzenkunden, die sich über mehrere Branchen erstrecken.

Jahr für Jahr hat das Unternehmen ein stetiges Wachstum erlebt, das es ihm ermöglicht hat, vielseitige Kompetenzen zu entwickeln. Das Unternehmen hat erfolgreich eine Organisation aufgebaut, die in der Lage ist, nicht nur ihre technologischen Einrichtungen, sondern auch die von den einzelnen Mitarbeitern im Laufe der Zeit erworbenen Fachkenntnisse zu nutzen und dabei die Grundsätze der schlanken Produktion und strenge Qualitätskontrollsysteme anzuwenden.

Wir suchen eine/n erfahrene/n Vertriebsmitarbeiter/in für die Förderung und den Verkauf unserer Dienstleistungen. Zu den Hauptaufgaben gehören die Entwicklung wirksamer Verkaufsstrategien, die Ermittlung neuer Geschäftsmöglichkeiten, der Aufbau enger Kundenbeziehungen und die Gewährleistung der Kundenzufriedenheit.

**Kontakt:**

VERONA LAMIERE S.P.A.

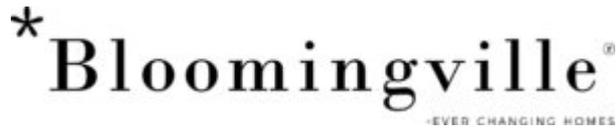
Marzia Zanini

VIA G.PASCOLI, 46

I-37059 CAMPAGNOLA DI ZEVIO – VERONA

Tel. +39 045 873 83 11

email: [info@veronalamiere.it](mailto:info@veronalamiere.it)



**Wir suchen einen neuen Handelsvertreter/in, für unsere 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME.**

### **Handelsvertreter/In für Schweiz**

Nach vielen erfolgreichen Jahren verabschiedet sich unser Agent in der Schweiz in die wohlverdiente Pension. **Wir suchen daher einen neuen Handelsvertreter/In, der den Vertrieb unserer 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME übernehmen kann.**

Angetrieben von einer ausgeprägten Faszination für nordisches Design und den nordischen Lebensstil wurde Bloomingtonville im Jahr 2000 gegründet. Bloomingtonville repräsentiert heute 4 Marken: Bloomingtonville, Creative Collection, Bloomingtonville MINI & ILLUME. Unsere Kollektionen bestehen aus einer großen Auswahl an Wohneinrichtungen für jedes Zuhause.

#### **Deine Aufgaben:**

Regelmäßiger Besuch bei unseren Kunden.

Erfolgreiche Neukundenakquise.

Aufnahme von Bestellungen mit gut ausgestatteter Technik.

Unterstützung bei diversen Events und Messen sowie die Präsentation der neuen Kollektionen.

#### **Dein Profil:**

Du arbeitest selbstständig und eigenverantwortlich im engen Austausch mit deinen neuen und bereits bestehenden Kunden sowie mit der Geschäftsleitung.

Du findest die optimale Lösung für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden. Du informierst dich über neue Trends und hast Freude an den wechselnden Kollektionen.

Du hast Verkaufserfahrung aus der Einrichtungsbranche oder kennst dich in der Branche gut aus.

Du bist positiv, offen und ehrlich gegenüber den Kunden, gute Ergebnisse motivieren dich.

Du hast bereits Erfahrung mit Messen und unterstützt gerne bei einigen jährlichen Messeaktivitäten.

Die erforderliche hohe Reiseaktivität, manchmal auch mit Übernachtungen, stellt kein Problem für dich dar.

Ein gültiger Führerschein ist Voraussetzung.

#### **Bewerbung und Kontakt:**

Wir freuen uns auf deine Bewerbung per E-Mail an: [hr@bloomingtonville.com](mailto:hr@bloomingtonville.com)

Solltest du Fragen haben, werden diese jederzeit gerne von Jette Helligsø unter der Telefonnummer +45 29 79 81 55 beantwortet.

Mehr über unsere Brands und Kollektionen findest du auf: [www.bloomingtonville.com](http://www.bloomingtonville.com)



## **Handelsvertreter für hochwertige Gartenprodukte 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 wir 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](http://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 – Folgende PLZ-Gebiete:

- 2\*\*\*\*
- 3\*\*\*\*
- 60000 – 63999

– Niederlande – alle Gebiete

– Dänemark – alle Gebiete

– Frankreich – alle Gebiete

– Schweiz – alle Gebiete

– Belgien – alle Gebiete

– UK – alle Gebiete

– Irland – alle Gebiete

– Norwegen – alle Gebiete

– Schweden – alle Gebiete

– Finnland – alle Gebiete

– Weitere EU-Länder

### **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 [verkauf@kgt-gmbh.de](mailto:verkauf@kgt-gmbh.de). Ihr Ansprechpartner bei uns ist Herr Mike Schmidt.

### **Kontakt:**

KGT – Kreative Garten Technik GmbH

Mike Schmidt

Rudolf-Diesel-Str. 1

D-26670 Uplengen

[mike.schmidt@kgt-gmbh.de](mailto:mike.schmidt@kgt-gmbh.de)

<https://www.kgt-gmbh.de>



## **Handelsvertreter für exportorientierte Unternehmen gesucht!**

### **Handelsvertreter gesucht für Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die ihre Geschäfte in Italien und Osteuropa ausbauen wollen**

Moroder Consulting – seit 2003 führen wir Vertriebsentwicklungen für Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz durch, die ihr Geschäft in Italien und Osteuropa ausbauen wollen. Hervorragende Leistungen werden durch die besten am Markt verfügbaren Spezialisten garantiert. Für jedes Projekt stellen wir ein Team aus internen und externen, speziell ausgewählten Muttersprachlern zusammen. Von unserer Zentrale aus koordinieren wir die Teammitglieder in den verschiedenen Ländern und unterstützen unsere Partner in den operativen Phasen. Es handelt sich dabei um ausgewiesene Experten in dem Bereich, in dem unser Kunde tätig ist. Unsere Kunden sind Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 20.000.000 €, die mit uns zusammenarbeiten wollen, um zu expandieren und neue Kunden zu gewinnen. Im Interesse unserer weiteren Expansion suchen wir Sie als Vertriebsmitarbeiter, um mit Unternehmen in Kontakt zu treten, die gemeinsam mit uns in die Neukundenakquise einsteigen möchten. Der ideale Vertriebsmitarbeiter ist auf Inhaber-, Geschäftsführer- und Vertriebsleiterebene etabliert und genießt das volle Vertrauen der Entscheidungsträger. Wir bieten eine überdurchschnittliche Provision und die Zahlung eines monatlichen Festgeltes bei Vertragsabschluss.

#### **Kontakt:**

Moroder Place S.r.l.  
Markus Moroder  
Viale Trento 4  
I-33170 Pordenone  
m.moroder@moroderconsulting.com  
+393461487751  
<https://moroderconsulting.com/de>



## **Litauischer Hersteller von Strahl- und Beschichtungsanlagen sucht einen Vertreter in Schweiz**

### **Produktgruppen: Automatische Strahlanlagen, manuelle Strahlräume, Pulveraushärtungsöfen und Pulverlackierkabinen, Farbspritz-Trockenkabinen.**

Unser Firmenprofil ist die Entwicklung und Herstellung von Oberflächenbehandlungs- und Beschichtungsmaschinen. Wir verfügen über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Oberflächenbehandlung. Wir produzieren nicht nur Standard-, sondern auch kundenspezifische Maschinen nach individuellen Kundenanforderungen.

#### **Unsere wichtigsten Produktgruppen:**

- Automatische Strahlanlagen und -linien;
- Manuelle Strahlkabinen;
- Lackier- und Trockenkabinen;
- Pulverhärtungsöfen;
- Pulverlackieröfen;

Wir haben weltweite Referenzen, darunter USA, Mexiko, Dänemark, Schottland, Irland, Großbritannien, Schweden, Finnland, Estland, Lettland, Polen, Rumänien, Ukraine, Israel usw.

Weitere Informationen auf der Webseite: <https://www.gtvblast.lt/de/>

Wir suchen einen ausländischen Handelsvertreter, der unsere Maschinen auf dem deutschen Markt bewerben und verkaufen kann. (Auch andere Märkte z.B. Benelux, Frankreich, Schweiz, Österreich, Liechtenstein).

**Hauptvoraussetzung:** Kenntnisse der Oberflächenvorbereitungs- und Beschichtungsindustrie, einschlägige Berufserfahrung und Arbeit im Rahmen eines Vertriebsvertrags.

**Ansprechpartner:** Herr Eugenijus Vaitekunas

Deutsch-Baltische Handelskammer in Estland, Lettland, Litauen

Tel.: + 370 67019700

E-Mail: [eugenijus.vaitekunas@ahk-balt.org](mailto:eugenijus.vaitekunas@ahk-balt.org)



## **Handelsvertreter für den DIY-Markt (Baumärkte) gesucht**

### **K-FLEX sucht nach Unterstützung im Vertrieb von Klebebändern, Mehrschichtverbundrohren, Dämmstoffen, Systemlösungen u. mehr für den DIY-Markt (D-A-CH)**

L'ISOLANTE K-FLEX ist Teil der K-FLEX Gruppe und weltweit führend in der Produktion von Premium Wärme-, Kälte- und Schalldämmstoffen, sowie großer Hersteller von vorisolierten Rohren, Premium Klebebändern (Isolier-Tapes, ALU-Klebebänder, Gewebebänder) und Systemlösungen, wie z.B. Elemente für die Fußbodenheizung für Großhandels- und Industriekunden.

Die Gruppe ist global tätig, beschäftigt mehr als 6.000 Mitarbeiter und verfügt über 25 Filialen sowie 21 Produktionsstätten.

Unsere Produktionsstätte und Produktpalette wurde und wird immer weiter ausgebaut

Das Sortiment für Europa wird in der Produktionsstätte K-FLEX POLSKA produziert, der größten Kautschuk- und PE-Produktionsstätte mit eigenem Forschungszentrum. Allein dieses Werk beschäftigt mehr als 2.200 Mitarbeiter und bietet 185.000 m<sup>2</sup> Produktions- und Lagerfläche.

Um unser Wachstum auch im DIY-Bereich (Baumärkte) weiter voranzutreiben, suchen wir einen engagierten und erfahrenen Handelsvertreter.

#### **Ihr Profil:**

- Nachweisliche Vertriebserfahrung im Baumarktbereich.
- Bestehendes Netzwerk / bestehende Kontakte zu Entscheidungsträgern bei den namhaften Baumarktketten in Deutschland sowie idealerweise auch Österreich und der Schweiz.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Hohe Eigenmotivation sowie selbstständiges und zielorientiertes Arbeiten.

#### **Wir bieten:**

- Leistungsorientiertes Vergütungssystem mit attraktiven Provisionen.
- Intensive Einarbeitung sowie kontinuierliche Unterstützung durch unser Vertriebsteam.
- Ein breites und ständig wachsendes Produktsortiment mit qualitativ hochwertigen Produkten, die durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung immer weiter optimiert werden.
- Den Vorteil, vielfältige Produkte, die der Baumarkt bei vielen verschiedenen Lieferanten einkaufen muss, kosten- und lieferoptimiert aus einer Hand fertigen und liefern zu lassen (auch als Eigenmarke).

Nutzen Sie die Möglichkeit, mit Ihren Ideen und Strategien in einem überdurchschnittlich dynamisch wachsenden Unternehmen mitzuwirken, in dem Ideen willkommen sind und realisiert werden können

## **SORTIMENT UND PRODUKTE**

Die für den DIY-Bereich relevanten Produkte umfassen:

- Tapes in jeglicher Form: Gewebe-Klebebänder, ALU-Klebebänder, Elastomer-Klebebänder und mehr
- Dämmstoffe (Kautschuk, EPDM, PE, Akustik, Mineralwolle, EPS)
- Randdämmstreifen (PE, versch. Ausführungen)
- Mehrschichtverbundrohre
- SPLIT Kupfer-Kälteleitungen
- Komplette Fußbodenheizungssysteme: Tackersystem / Noppensystem / Klettsystem / Trockenbausystem
- Befestigungssysteme (Rohrschellen sowie Kälterohrträger)

Weitere Zubehörprodukte

## **KUNDENKREISE UND ZIELGRUPPEN**

- Baumarktketten und DIY-Märkte: Entscheider und Einkäufer bei großen Baumarktketten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die unser breites Sortiment an Dämmstoffen, Klebebändern und Systemlösungen in ihre Verkaufsregale aufnehmen möchten
- Das Gebiet der Zielgruppen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, kann getrennt an verschiedene Handelsvertreter oder gesamt (sofern die Kontakte international sind) vergeben werden.

### ***Kontakt:***

L'ISOLANTE K-FLEX GmbH  
Sina Metzger  
Birkenstraße 6/1  
D-88285 Bodnegg-Rotheidlen

[smetzger@kflex.com](mailto:smetzger@kflex.com)

<https://www.kflex.com>



www.cds-polymere.de

## **Handelsvertreter international (m/w/d) gesucht für innovative Bauchemie-Produkte**

**cds Polymere GmbH & Co. KG - ein führendes Unternehmen im Bereich der Bauchemie, sucht motivierte und erfahrene Handelsvertreter international(m/w/d)**

### **\*\*Ihre Aufgaben:\*\***

- Aktive Akquise von Neukunden und Betreuung bestehender Kunden
- Präsentation und Verkauf unserer hochwertigen Bauchemie-Produkte
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen

### **\*\*Ihr Profil:\*\***

- Netzwerk im Bauwesen von Vorteil

### **\*\*Wir bieten:\*\***

- Attraktive Provisionsmodelle
- Umfassende Produktschulungen und Unterstützung durch unser erfahrenes Team
- Eine abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Tätigkeit
- Moderne Arbeitsmittel und professionelles Marketingmaterial
- Unterstützung bei der Kundenakquise und -betreuung

### **\*\*Über uns:\*\***

cds Polymere entwickelt und produziert PC-Mörtel und Epoxidharz-Beschichtungen für Schutz- und Instandsetzungsaufgaben in Industrie und Verkehrswegebau. Bodenbeschichtungen auf Asphalt und Beton werden zur Gestaltung von Außenflächen und als Radwegbeschichtung eingesetzt. Epoxidharz-Vergussmassen finden Anwendung insbesondere als Maschinen-Fundament und auf Flugbetriebsflächen.

### **\*\*Kontakt:\*\***

Wenn Sie Interesse an einer spannenden Herausforderung in einem dynamischen Umfeld haben und unser Team verstärken möchten, senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an:

info@cds-polymere.de

+496701 935011  
cds Polymere GmbH & Co. KG  
Gau-Bickelheimer Str. 72  
55576 Sprendlingen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



## **Handelsagent für hochwertige Medizinkosmetik gesucht**

**Wir entwickeln und produzieren innovative kosmetische und medizintechnische Produkte, die wir unter dem Markennamen DERMADROP verkaufen.**

Wir sind ein junges Life-Science Unternehmen. Wir entwickeln und produzieren innovative kosmetische und medizintechnische Produkte, die wir unter dem Markennamen DERMADROP in nationale und internationale Märkte verkaufen.

Die Marke DERMADROP ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen und wird dies auch in den kommenden Jahren tun.

Im Rahmen unseres Wachstums, wollen wir ein motiviertes Sales Team in der Schweiz aufbauen.

Wir suchen hierfür eine/n motivierte/n selbständige/n Handelsagenten/Handelsagentin, welche/r mit uns gemeinsam den Markt in der Schweiz aufbaut.

Hierbei übernehmen bzw. bauen Sie dauerhafte Kundenbeziehungen auf.

Grundsätzlich genießen Sie volle Freiheit. Wir bieten Ihnen eine attraktive Vergütung.

Kontakt:

Meddrop BioMedical Technologies GmbH  
Benjamin Strahlhofer  
Wilhelm-Stein-Weg 5  
D-22339 Hamburg

[benjamin.strahlhofer@meddrop.com](mailto:benjamin.strahlhofer@meddrop.com)

+43 664 2541425

<https://www.dermadrop.com/>

# STRATEGIEN FÜR ONLINE-ERFOLGE IM VERGLEICH

FÜR UNTERNEHMEN STELLT SICH OFT DIE FRAGE, OB SIE IN SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG (SEO) ODER SUCHMASCHINENWERBUNG (SEA) INVESTIEREN SOLLTEN. Hier ein genauerer Blick auf die Unterschiede und Gemeinsamkeiten sowie die Vor- und Nachteile beider Ansätze, um Sales Agents bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen.

Search Engine Marketing (SEM) teilt sich in SEA und SEO. Search Engine Advertising (SEA) bezieht sich auf die bezahlten Anzeigen, die in den Suchergebnissen erscheinen, während Search Engine Optimization (SEO) die organische (nichtbezahlte) Sichtbarkeit einer Website verbessert.

## WAS IST SEO?

SEO ist die Optimierung einer Website oder einzelner Webseiten, um deren Platzierung in den organischen Suchergebnissen von Suchmaschinen wie Google zu verbessern. Das Ziel ist es, für relevante Suchbegriffe, auch Keywords genannt, auf den vorderen Plätzen in den Suchergebnissen zu erscheinen.

## VORTEILE VON SEO

- **Langfristige Ergebnisse:** SEO zielt darauf ab, nachhaltige Präsenz in Suchergebnissen zu sichern. Gut optimierte Seiten bleiben über längere Zeit sichtbar.
- **Kosten:** Nach initialen Investitionen sind keine direkten Kosten pro Klick oder Impression zu tragen.
- **Glaubwürdigkeit:** Nutzer vertrauen organischen Ergebnissen oft mehr als Anzeigen, da sie als qualitativ hochwertiger wahrgenommen werden.
- **Zielgerichteter Traffic:** SEO zieht Besucher an, die aktiv nach den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen suchen, das erhöht die Qualität des Traffics.

## NACHTEILE VON SEO

- **Zeitaufwand:** Maßnahmen wirken nicht augenblicklich und es kann auch Monate dauern, bis signifikante Verbesserungen in den Suchergebnissen zu sehen sind.
- **Komplexität:** SEO erfordert tiefgehendes Verständnis von zahlreichen Faktoren – von Keywords und Content-Generierung bis hin zu technischen Aspekten der Webseitengestaltung.
- **Wettbewerb:** Hohe Konkurrenz in populären Nischen kann es schwierig machen, ohne kontinuierliche Optimierung und Content-Erstellung sichtbar zu bleiben.
- **Algorithmusänderungen:** Suchmaschinen wie Google ändern regelmäßig ihren Algorithmus, das kann zu Änderungen in den Rankings führen.

## WAS IST SEA?

SEA beinhaltet das Schalten von bezahlten Anzeigen, die in Suchmaschinenergebnissen erscheinen. Diese Anzeigen sind oft auf spezifische Keywords ausgerichtet und werden oberhalb oder neben den organischen Ergebnissen angezeigt. In der Darstellung werden SEA-Ergebnisse als „Anzeige“ oder ähnlich markiert.

## VORTEILE VON SEA

- **Schnelle Sichtbarkeit:** Im Gegensatz zu SEO können durch SEA sofortige Ergebnisse erzielt werden. Sobald eine Kampagne live geht, können die Anzeigen in den Suchergebnissen erscheinen.
- **Flexibilität:** Kampagnen lassen sich schnell anpassen – von Budgetänderungen bis hin zur Neuausrichtung von Keywords.
- **Messbarkeit:** SEA bietet detaillierte Analysen über die Leistung der Anzeigen, was eine schnelle Optimierung ermöglicht.
- **Zielgruppenansprache:** Mit SEA können spezifische Zielgruppen durch demografische Merkmale, Standorte und Geräte erreicht werden.

## NACHTEILE VON SEA

- **Kosten:** Jeder Klick auf eine Anzeige kostet Geld, was bei hohem Wettbewerb und populären Keywords teuer werden kann. Unternehmen mit kleineren Budgets können es schwer haben, gegen größere Mitbewerber anzukommen.
- **Kurzfristigkeit:** Sobald das (Tages-) Budget erschöpft ist oder die Kampagne endet, stoppt auch die Sichtbarkeit der Anzeigen.
- **Weniger Vertrauen:** Nutzer tendieren dazu, bezahlten Anzeigen weniger zu vertrauen als organischen Ergebnissen. Obwohl Anzeigen oben in den Ergebnissen erscheinen, bedeutet das nicht automatisch, dass Nutzer darauf klicken oder darauf reagieren (Click-Through-Rate CTR und Konversionsraten).
- **Muss laufend optimiert werden,** damit SEA nicht nur Klicks, sondern auch Kundschaft bringt.

## HANDLUNGSFELDER UND STRATEGISCHE ÜBERLEGUNGEN

- **Zieldefinition:** SEO eignet sich für langfristige Branding-Ziele und den Aufbau von Autorität, während SEA ideal für kurzfristige Aktionen und direkte Lead-Generierung ist.
- **Budgetplanung:** SEO erfordert anfänglich höhere Investitionen für Optimierungen und Content, während SEA kontinuierliche Zahlungen für Klicks erfordert.
- **Keyword-Strategie:** In SEO ist es wichtig, breit gefächerte und langfristige Keyword-Strategien zu entwickeln, während SEA sich oft auf sofort gewinnbringende, konkrete Keywords konzentriert.
- **Kontrolle:** Laufende Überwachung und Anpassungen der Kampagne sind äußerst empfehlenswert, da ein automatisches Ausspielen von Google Ads ähnlich wäre, wie den präferierten Webshop selbst einkaufen zu lassen.

## SUMMARY

Die Wahl zwischen SEO und SEA hängt von den spezifischen Zielen, dem Budget, der Marke und Marktstruktur usw. ab. Eine kombinierte Strategie, welche die beiden Methoden integriert, kann die besten Ergebnisse erzielen, indem sie kurzfristige Sichtbarkeit und langfristige Präsenz balanciert. Unternehmen, die bereit sind, ihre Strategien anzupassen und sowohl in SEO als auch in SEA zu investieren, können die Gesamtleistung ihres Online-Marketings maximieren.

:



**ING. ALEXANDER GRAF,  
M.SC.**

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

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