

## Sales Pool Agent für Lebensmittel/Slowakei



Name: Peter Mišina  
 Region: Bratislava, Westslowakei  
 Alter: 30  
 Führerschein: B  
 Ausbildung: Ökonomische Universität in Bratislava (ohne Abschluss)  
 Sprache: Englisch

### Erfahrungen

11-jährige Erfahrung als Importmanager für Gastronomieunternehmen als auch Lebensmittelketten; zuständig für Kundenakquise und -bindung. Sehr gute persönliche Kontakte zu Lebensmittelketten und Großhändlern (Lebensmittel, Getränke).

Herr Mišina arbeitet derzeit als Kommunikations-Manager für die Supermarkt-Kette TETA (Sitz in Bratislava, 7 eigene Supermärkte, die sich im „upper level“ positionieren und auch verschiedenste Spezialitäten anbieten). Er könnte sich bei Bedarf auch um logistische Belange kümmern und verfügt hierbei über das nötige Netzwerk.

Er möchte sich selbstständig machen und freut sich auf eine gute Zusammenarbeit mit niederösterreichischen Unternehmen.

### Referenzen

<b>Lebensmittelgeschäfte</b>	M+M market centrum (TETA) <a href="http://www.teta.sk">www.teta.sk</a> KON-RAD, Lebensmittel- und Getränke-Großhändler <a href="http://www.kon-rad.sk">www.kon-rad.sk</a> IMS ITALMARKET, Getränke-Großhändler, <a href="http://www.italmarket.sk">www.italmarket.sk</a>
<b>Catering Unternehmern</b>	Sharkam <a href="http://www.sharkam.sk">www.sharkam.sk</a> Coctail time <a href="http://www.coctailtime.sk">www.coctailtime.sk</a> Progastro <a href="http://www.progastro.sk">www.progastro.sk</a> , <a href="http://www.medusarestaurant.sk">www.medusarestaurant.sk</a> Catering and picknick <a href="http://www.catering.sk">www.catering.sk</a>
<b>Ketten</b>	DM drogerie markt Slowakei BILLA Slowakei
<b>HO-RE-CA</b>	Datenbank von ca. 150 Hotels, Restaurants und Bars

## Produkte-Interessen des Sales Agent

Niederösterreichische Hersteller aus den Bereichen:

- Getränke
- Interessante Produkte im Lebensmittelbereich (mit realen Absatzchancen auf dem slowakischen Markt)
- Bio-Produkte
- Hochqualitative Produkte, die für die HO-RE-CA Zielgruppe geeignet sind (Weine, Alkohol, etc..)

## Geplante lokale Marktbearbeitung

- Direktkontakte und gezielte Ansprache der slowakischen Zielgruppen (Unternehmen)
- Präsentationen im Geschäft (mit Unterstützung seitens des nö. Unternehmens)

Herr Mišina ist bereit, den ganzen Prozess von Preis- und Vertragverhandlungen zu leiten - natürlich nur in enger Abstimmung mit dem niederösterreichischen Unternehmen.

## Aktueller Umsatz

Derzeit noch angestellt

## Fixum/Provisionen

Fixum: je nach Anzahl der Unternehmern; 150 - 250 € pro Unternehmern / Monat

Provisionen werden mit den Unternehmen persönlich und individuell vereinbart.

## Kontakt

Zuzana Muckova

+421 917 632 586

office.bratislava@ecoplus.at