

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für Direktvertrieb

Wer schwärzt wen bei der Steuerfahndung an?

Network-Karriere Interview mit Steuerfahnder Frank Wehrheim



Bernd Seitz erreicht Einstellung des Abmahn-Wahnsinns

Gentlemen's Agreement unter den streitenden Parteien

Beat und Anita Ambord steigen bei CT Well ein

Christophe Thomann nimmt Gesellschafter auf

Werte als absolutes Muss

Energetix Bingen und Jaffra als weitere Wertekultur-Award-Gewinner

Direktvertrieb stark für fairen Wettbewerb

Österreichs Direktvertrieb tritt Schutzverband bei

Tun Sie sich was Gutes, lesen Sie was Gutes: Die Network-Karriere.



Beat und Anita Ambord steigen bei CT Well ein

Traumverwirklichung vom eigenen Network-Unternehmen

So schnell kann sich das Geschäft im Network-Marketing ändern: Noch vor wenigen Tagen berichtete das Schweizer Erfolgsteam Beat und Anita Ambord in Network-Karriere Online über ihre jüngsten Erfolge bei Wellstar, dort waren sie innerhalb von nur zehn Monaten in die Riege der Top 10 weltweit aufgestiegen. Exakt zum Erst-Erscheinungstag der Network-Karriere-Septemberausgabe gibt es dann eine neue Meldung: Die Ambords haben sich in den letzten Wochen dazu entschieden, in ihr eigenes Network-Unternehmen einzusteigen und starten bei derzeit jüngsten Network-Marketing-Unternehmen CT Well, das eben von Christophe Thomann gegründet wurde, der als einer der fähigsten Macher in der weltweiten Network-Marketing-Szene bezeichnet wird. Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz hat sich mit Beat Ambord und Christophe Thomann über ihren Megadeal unterhalten.



CT Well Geschäftspartner: Beat Ambord und Christophe Thomann.

Network-Karriere: Christophe, es hat sicher viele Vorteile als deutsche Gesellschaft eines französischen Network-Marketing-Unternehmens direkter Nachbar der Network-Karriere zu sein. Ein ganz kleiner Nachteil wird wohl sein, dass die Redaktion ab und zu mitbekommt, wer bei CT Well Deutschland ein- und aus geht. Da waren in den letzten Wochen eine ganze Reihe bekannter Köpfe darunter, bei deren Anblick wir dann wirklich ganz diskret die Augen schließen mussten. CT Well scheint ganz gut im Trend der Networker-Szene zu liegen?

Christophe Thomann: Ja das kann man so sagen. Es zeigt sich, dass viele bekannte Persönlichkeiten des Network-Marketing auf der Suche sind. Allerdings nicht nach irgend einem weiteren „Märchen-Unternehmen mit noch einem Wundersaft“. Gesucht werden Unternehmen, bei denen Solidität und Qualität im Vordergrund stehen. Solidität heißt für uns ein absolut durchdachtes und nachhaltig erfolgversprechendes Geschäftsmodell zu haben, das die Interessen der Vertriebspartner berücksichtigt. Sie sind schließlich das Kapital des Unternehmens, ganz gleich in welchem Land wir tätig sind. Höchste Qualitätsansprüche stellen wir an unsere Premium-Produkte im Bereich Nahrungsergänzung und pflegende Kosmetik. Wir sind selber Entwickler, Produzent und Vermarkter. Ich glaube, es ist unbestritten, dass wir Franzosen etwas, wenn nicht gar viel von Ernährung und von Kosmetik verstehen. Made in France, gepaart mit Bio-Premium Qualität öffnet natürlich nicht nur die Herzen der Verbraucher, sondern wird auch von vielen nam-

haften Top-Vertrieblern als die Geschäftschance der Zukunft gesehen. Daher auch so manche Luxuslimousine, die mehr oder weniger diskret bei uns vorfährt.

NK: Wenn ein neues Unternehmen gleich einen großen Zulauf bekannter Networker hat, wird schnell von Abwerbung und Handgeld gesprochen. Möchten Sie dazu etwas sagen?
Thomann: Aber ja, gerne. Ich bin ein privater Unternehmer, der alles auf eine Karte setzt um seinen großen Traum eines eigenen Network-Marketing-Unternehmens zu verwirklichen. Hinter mir steht kein kapitalstarker US-Konzern, der mal schnell mit einer Million oder mehr dem Aufbau eines Turbo gibt. Jeden Euro, den ich investiere, überlege ich mir ganz genau. Ganz sicher werde ich nichts, aber auch gar nichts für den „Kauf von Vertriebspartnern“ in die Hand nehmen. Dies entspricht ebenso wenig meiner Geschäftsphilosophie wie das Abwerben von Vertriebspartnern.

Dass so viele bedeutende Networker nun bei mir anknöpfen, freut mich, spricht es doch für meinen guten Namen in der Branche und einem doch schon ganz passablen Bekanntheitsgrad von CT Well.

Aber um es klar zu sagen: CT Well ist kein Unternehmen, das von einem Hype zum nächsten jump. Entsprechend können wir auch mit den bekannten „Bäümchen wechsele dich-Millionären“ nichts anfangen. Da wird wohl auch noch so mancher „Ferrari-Fahrer“ ohne das CT Well-Logo am Heck wieder Holzgerlingen verlassen. Wir suchen Premium-Vertriebspartner, die zu unserer Premium Geschäftspolitik passen

und diese auch Premium leben.

NK: Nun haben wir in der jüngsten Zeit auffallend viele Schweizer Autos vorfahren sehen und immer wieder Beat und Anita Ambord getroffen, die in jüngster Vergangenheit bei Wellstar einen Riesenschub gemacht haben. Dass neben vielen europäischen Ländern auch die Schweiz eröffnet wird, ist bekannt, was ist bisher in diesem Zusammenhang noch nicht bekannt? Alles OpusX.TV oder läuft da etwas anderes?

Thomann: OpusX.TV ist für CT Well natürlich ein wichtiges Thema, so habe ich auch die Familie Ambord kennen gelernt. Wir haben uns über gemeinsame Aktionen bei OpusX unterhalten, dazu musste ich natürlich CT Well vorstellen. Irgendwann wussten wir es auf beiden Seiten, dass wir uns ideal ergänzen: Hier die absoluten Vertriebsprofis, dort ein solides Unternehmen mit erstklassigen Premium-Produkten, Schulungs-System und einem Marketingplan, der die gesamte Branche aufhorchen lässt: Bis zu 82 Prozent werden kumuliert ausgeschüttet. Das kann nur jemand machen, der selber entwickelt, herstellt und distribuiert.

In weiteren Gesprächen stellte sich heraus, dass die Ambords einen großen Traum hatten: Sie wollten sich nicht nur in einem Network-Marketing-Unternehmen als Vertriebspartner engagieren, sie wollten an einem solchen Unternehmen Teilhaber werden. Dabei kam es ihnen nicht auf die momentane Unternehmensgröße an, sondern auf das Konzept, die Produkte und das menschliche, gegenseitige Verstehen. So ist das entstanden: Beat und Anita Am-

bord haben sich zunächst als Teilhaber an CT Well Deutschland GmbH eingekauft und können dann ihre Teilhaberschaft optional in weiteren zu öffnenden Ländern ausbauen. Beat und Anita werden die CT Well Schweiz aufbauen, als GmbH oder AG. Dies wird sich in den nächsten Monaten zeigen. Das ist für beide Seiten eine optimale Win-Win-Situation. Beat wird zum Executive Vice President ernannt und ist für den Aufbau des Vertriebes der folgenden Länder verantwortlich: Deutschland – Schweiz – Liechtenstein – Österreich – Italien – Ungarn – Kroatien und Türkei.

NK: Beat Ambord, wie fühlt man sich als Nr. 2 bei CT Well neben Christophe Thomann und Gesellschafter der CT Well Deutschland GmbH?

Beat Ambord: Danke, sehr gut. Wobei dies ja bekanntlich nicht meine erste Firmenbeteiligung ist. Im Falle CT Well geht es mir weniger um die künftige monetäre Seite, sondern vielmehr darum, dass meine Frau und ich, sowie eine ganze Reihe meiner langjährigen Teampartner nun eine Firma gefunden haben von der wir wissen, dass sie unser Heimathafen ist, ganz egal welche Stürme über die manchmal doch sehr stürmische Branche hinwegfegen. Dieses Gefühl irgendwo angekommen zu sein, suchen heute sehr viele Networker in Europa aus diversen Unternehmen.

Ich bin mir sicher, dass wir mit dem soliden CT Well Geschäftsmodell und den wunderbaren „Made in France-Premium-Produkten“ in wenigen Jahren zu den bedeutendsten internationalen Network-Marketing-Unternehmen gehören. Ein Hauptgrund-

zu diesem Schritt war, dass CT Well die Produkte selber entwickelt und nicht in Lizenz und dass dahinter zwei ausgewiesene Forscher und Wissenschaftler (Prof. Dr.) stehen. Auch dass schon ab Start von CT Well eine abgerundete Produktpalette steht, ist einzigartig und zeugt von einer klaren Vision. Schauen Sie sich selber die Website von CT Well an – es spricht für sich. Das Erfolgsgeheimnis von jedem Unternehmen ist das Wissen und das Können der Vertriebspartner und der Mitarbeitenden. Gerade hier hat CT Well ein Trainingskonzept aufgesetzt und keine Aufwendungen gescheut, mit sehr bekannten Trainern und Verbänden Lehrgänge für die Vertriebspartner der CT Well ein geniales Unterstützungssystem zur Verfügung zu stellen.

NK: Wann und wo startet der CT Well Deutschland-Vertrieb?

Beat Ambord: Nun, zunächst in den Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien mit den jeweils angrenzenden Gebieten. Dann werden wir uns schnell in die europäischen Nachbarländer ausdehnen: Spanien, Griechenland, die Balkanstaaten, Tschechien, Polen, Skandinavien und Benelux. Im Visier stehen aber auch die Türkei und natürlich Russland. In diesen beiden Gebieten sind Made in France-Produkte ja besonders stark gefragt.

Wir haben aus unseren vergangenen Network-Jahren überall hin exzellente Kontakte, so dass wir die Schlüsselpositionen sehr schnell besetzen können. Zudem bin ich sicher, dass nun ein regelrechter Run von gestandenen Networkern auf CT Well einsetzen wird. Christophe Thomann ist

kein Unbekannter in der Branche, er genießt einen hervorragenden Ruf. Und die Ambords kennt man auch ganz gut. Was wir bisher angefasst haben, hat immer perfekt funktioniert und unsere Teampartner haben immer gutes Geld verdient. Das wird auch in Zukunft so sein, nur eben in anderen Dimensionen. Der Marketingplan mit einer Ausschüttung von ca. 82 Prozent gibt da einiges her und das CT Well-Autoprogramm scheint den Leuten auch Spaß zu machen, denn es gibt ja nach einem Jahr entsprechend der Umsatzergebnisse ein Auto für die kommenden zwölf Monate. Und zwar ohne jegliche weitere Umsatzverpflichtung. Und vor allen Dingen ohne Unterschrift unter einen Leasingvertrag. Also die Premium-Produkte mit den BIO und ECCO-Zertifizierung funktionieren. Die Firma funktioniert, der Marketingplan funktioniert, die Ländereröffnungen funktionieren, die Rekrutierungswerkzeuge funktionieren, die Premium-Ausbildung funktioniert und jetzt müssen nur noch die richtigen Vertriebspartner kommen und funktionieren. Jetzt kann jeder ernsthafte Vertriebspartner mit uns Geschichte schreiben in den ersten Stunden und Monaten.

Zu Ihrer Frage wann wir starten: Jetzt, hier und heute, am 15. August 2011.

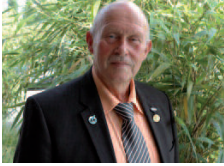
NK: Wo kann man mehr zu CT Well und den Aktivitäten erfahren?

Beat Ambord: CT Well bekommt über Opus X einen eigenen News-TV-Kanal im Internet und einen eigenen Web-TV-Kanal. Da wird sich viel abspielen. Schauen Sie sich einfach mal die erste TV News von Christophe und mir an. Dazu noch in deutscher Sprache auf der CT Well Homepage www.ctwell.de. Sicher zu beobachten ist im Laufe vom September auch die Einführung des Neworker-Place der Comitas AG. Hierzu wird die CT Well auch als erstes Unternehmen den Vertriebspartner ein Werkzeug geben, was es so noch nicht im Network-Marketing gibt.

NK: Wer ist denn die Comitas AG?

Beat Ambord: Comitas AG ist ein führender Hersteller von Internet-Intranet-Lösungen und hat 6.000 Kunden. Da ich dort auch in der Geschäftsleitung bin, verstehe es sich ja von selbst, dass ich das Know-how der Team-Collaboration der Networker-Branche zur Verfügung stellen werde. Besonders zu erwähnen ist hier, dass Andre Brühlmann als CEO der Comitas AG sich den nordischen Ländern zur CT Well-Eröffnung angenommen hat. Mit Andre Brühlmann wird gerade nochmals ein Top Leader in den Aufbau von CT Well geholt und somit ist auch klar, dass der Networker Place hier das erste Unternehmen sein wird.

Die ersten CT Well Top-Leader



Hans-Rudolf Zahn

Blumenstein im Berner Oberland, Berufsmilitär, verheiratet mit Margrith. „CT Well bietet mir die Chance, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und meinen Terminkalender selber bestimmen zu können. Als Pionier in der Marktverteilungsphase dabei zu sein bedeutet, mit dieser sehr dynamischen Firma durchzustarten und Großes aufzubauen. Denn: Indem ich anderen Menschen zu mehr Geld und Anerkennung ver helfe, erfüllen sich auch gleichzeitig meine Ziele und Wünsche. Network Marketing in seiner fairsten Form.“



Klaus Keil

D-Bodman, Unternehmer mit 180 Prozent Penum. „Durch meine Firma erlebe ich tagtäglich was es heißt, in einem Verdrängungsmarkt tätig zu sein. Überstunden ohne Ende sind das Resultat. Deshalb entschloss ich mich, eine Veränderung hin zu einem selbstbestimmten Leben vorzunehmen. Network Marketing wurde mir durch einen Freund empfohlen, der in ähnlicher Situation war. Gemeinsam haben wir uns eine Partnerfirma gesucht, die ein Schwergewicht auf den Trendmarkt Gesundheit hat und die Werte Ehrlichkeit und Teamwork hochhält denn: Gemeinsam geht's besser! CT Well ist die perfekte Kombination aus hochwertigen Produkten im Trendmarkt der Zukunft, einem starken Momentum und hoher Priorität auf Schulung sowie Weiterbildung der Geschäftspartner.“



Regine Zumsteg

Herzens-Baslerin, lebt in CH 5272 Gansingen – Unternehmerin & Autorin. „Seit jeher ist es meine Berufung, Menschen zu persönlichem Wachstum zu verhelfen, sodass sie in ihre persönliche Unabhängigkeit hineinwachsen können. Das Berufsmedium Network Marketing bietet eine einzigartige Chance, dies umzusetzen. CT Well – das frische, stilvolle Premium Network – lädt ein, heute schon an der großen Zukunft Europas teilzuhaben. Ihre Ziele sind meine Ziele, denn sie sollen die Chance haben, ihr Leben selbst zu definieren – Mein Motto: „Design your Life!“



Kim Nikolas Belz

Physiotherapeut, Fitnesstrainer, Ernährungsberater, D-Bodman. „Network-Marketing ist für mich die perfekte Plattform, um vielen Menschen eine neue Perspektive in den Bereichen Wohlbefinden, Freiheit im Leben und gesteigerte Lebensenergie anzubieten. Mein Fachwissen in Sport, Fitness, Ernährung und Medizin (Physiotherapie), meine Organisationsfähigkeit und der Wunsch, Menschen mein Wissen weiterzuvermitteln, unterstützen meinen erfolgreichen Weg in dieser Branche. CT Well hat mich sofort angesprochen als ruhige und harmonische Firma mit fragten Bio-Produkten, ein Unternehmen, welches von Ernährungs- und Gesundheitssichtweise klar meine Werte teilt.“



Jens Urnau

Aufgewachsen und lebt noch immer am schönen Bodensee – Unternehmer & Menschenspezialist. „In dieser Branche kann ich Menschen in unbegrenzter Anzahl zeigen, wie sie ein freies, unabhängiges und selbstbestimmtes Leben führen können. Mein Lebenscredo ist, Menschen in ihrer Art anzunehmen und ihre Stärken für den persönlichen Geschäftsaufbau einzusetzen, um finanzielle Freiheit zu erlangen. CT Well steht für absolute Qualität, aufgebaut auf echten Werten, mit echten Qualitätsprodukten, denn Veränderung fängt immer beim eigenen Wohlbefinden an. Dort setzen wir an, dort unterstützen wir Menschen, eine Verbesserung ihrer Lebensqualität zu erzielen.“



Frank Hofmayer

Verheiratet mit Tanja, zwei Kinder, lebt in Ludwigshafen, Unternehmer Familienbetrieb. „Mit vier Jahren aktiver Branchenerfahrung kann ich heute sagen, dass Network Marketing die Freiheit anbietet, etwas für die Zukunft zu erschaffen, wovon auch meine kleinen Kinder einmal noch profitieren werden. Im Bewusstsein, dass die Ziele meiner Geschäftspartner im Zentrum stehen und der mir eigenen Unerschütterlichkeit freue ich mich jeden Tag, Menschen die gleiche Chance anbieten zu können. CT Well ist für mich die Antwort auf die Massen-Bio-Produkte, welche immer mehr an Qualität verlieren. Mit den CT Well-Produkten biete ich meinen Mitmenschen echte Qualität, echte Lebensverbesserung und gleichzeitig die Chance, ein selbstdefiniertes Einkommen aufzubauen.“



Rolf Schaller

CH Fribourg, Koch. „Ich habe mich für eine Zusammenarbeit mit CT Well entschieden, weil es eine geniale Firma ist, die den Menschen eine Chance auf finanzielle Unabhängigkeit bietet. Weder Ausbildung noch Vorkenntnisse sind notwendig. Jeder hat die gleichen Chancen, denn Aus- und Weiterbildung, Teamwork und persönliches Coaching wird großgeschrieben von Anfang an. Hier fühle sich der Geschäftspartner als wertvolles Mitglied, das motiviert un- gemein.“



Urs Tanner

CH-Kloten bei Zürich, Familienvater, 2 Kinder, erfahrener Gastronom & Koch. „Mit CT Well habe ich das Unternehmen gefunden, das mir alles bietet für eine bessere Zukunft: Außergewöhnliche Produkte, eine Firma, die mir Sicherheit und Vertrauen schenkt auf eine ehrliche Art und Weise, ein Team mit einem Spirit und Zusammenhalt wie eine Familie. Die Unterstützung direkt aus der Firma CT Well ist wirklich bemerkenswert, das Know-how in der Geschäftsleitung beeindruckend und spürbar für jedem Geschäftspartner. Dies hilft mir und meiner Familie, unsere Ziele zu erreichen und die Zukunft nach unseren Bedürfnissen zu gestalten. Ich freue mich auf die Zukunft.“



Roland Hutter

Aus Uster in der Schweiz, Business Development Manager. „Ich habe mich für die großartige Chance bei CT Well entschieden, weil ich mein Leben wieder selbst in die Hand nehmen und meine Unabhängigkeit ausbauen will. Hier habe ich natürliche Produkte gefunden, mit welchen ich ohne ‚Gif‘ mein Wunschgewicht erreichen, meine Leistungsfähigkeit steigern und auch meinem Aussehen bedenkenlos Sorge tragen kann. Bei CT Well arbeite ich selbstständig mit freier Zeiteinteilung und helfe Gleichgesinnten verantwortungsvoll erfolgreich zu sein.“



Ernst Bauer

D-Dettinghofen, verheiratet mit Christine, drei Söhne & fünf Enkelkinder, gelernter Maschinenschlosser. Als passionierter Sportler mit aktiver Familie war für uns als Familie gesunde Ernährung und Bewegung stets ein Thema. Als uns diese vielfältige Branche zum ersten Mal begegnete, waren wir sofort begeistert von den Möglichkeiten, die sich uns da boten. Unsere Wahl fiel auf CT Well, da sich hier nicht nur ein sehr fairer Marketingplan anbietet, sondern gleichzeitig auch eine Bio-Produktpalette aus Ernährung, Kosmetik/Pflege sowie Sport und Wellness, die auf dem Markt ihresgleichen suchen muss. Im richtigen Moment, mit der richtigen Vision, ansprechenden Produkten und einem attraktiven Verdienstmödel auf den Markt zu treten – wir haben unsere Chance genutzt!



Tobias Schell

Unternehmer, D Pfullendorf Zell a. A. „Network Marketing für mich hat diese Freiheit, die ich die letzten Jahre als Unternehmer in Australien genießen durfte. In dieser Branche gilt wirklich das Motto ‚The sky is the limit‘ sowohl als natürlich auch ‚Ohne Fleiß kein Preis‘. CT Well hat ganz spezielle Werte, abgesehen von der hohen Qualität der Produkten, die mit uns und unserer Umwelt so gut harmonieren. Das Unternehmen ist auf ehrlichen Menschen aufgebaut und hat daher die höchsten ethischen Werte, was mir sehr wichtig ist.“



Reyhan Cinar

CH-Dällikon, Türkei-Schweizerin, verheiratet, ein Kind. Mit unserem Arbeitskonzept haben wir uns darauf spezialisiert, Menschen zu zeigen, wie sie ein stabiles Einkommen aufbauen können und dies von zu Hause aus. Das kommt mir als engagierte Mutter und Familienfrau sehr entgegen. Mit CT Well habe ich die einmalige Chance mit meinem Team nicht nur im deutschsprachigen Markt aufzubauen, sondern mit bei den Ersten zu sein, die in der Türkei den Markt eröffnen. Die attraktiven Verdienstmöglichkeiten und die hochstehenden Bio-Produkte stellen das solide Fundament dar für den erfolgreichen Geschäftsaufbau eines jeden Einzelnen.



Christian Meyer

Fliesenleger aus D-Orsingen. „Der Mensch von heute legt großen Wert darauf, gesund zu bleiben und sich ein gepflegtes Äußeres zu erhalten. Mir persönlich ist der Gesundheitsmarkt vertraut, da ich selber Diabetes habe und dadurch auf eine gesunde, ausgewogene Ernährung achte. Als Inhaber eines Fliesenleger-Geschäfts habe ich hart für mein Geld gearbeitet. Zeitmangel für Freunde und Familie waren das Fazit. Heute, als aktiver Networker, kann ich meine Zeit frei einteilen und habe die Chance, Menschen zeigen, wie man mehr Zeit für die Familie und mehr Geld zur Verfügung hat und allgemein mehr Freiheit im Leben aufbauen kann. – Lassen Sie sich ‚on fire‘ setzen von uns.“



Kerstin Fritz

Sportwissenschaftlerin, verheiratet, drei Kinder, lebt mit Familie in Überlingen am Bodensee. „Network-Marketing ist für mich als Mutter mit drei Kindern ein vielseitiges Modell. Ich baue mir mein eigenes Modell, lerne viele interessante Menschen kennen, kann meine Talente gut einbringen und ich kann mich immer um meine Kinder kümmern, ohne Kompromisse eingehen zu müssen. CT Well überzeugt mit starker Firmenphilosophie, Menschlichkeit und Authentizität. Die ganzheitliche Betrachtungsweise des Menschen, Teamwork sowie Ausbildung, Mentoring und Spaß an der Arbeit stellen für mich hier die Basis des Erfolges dar.“



Rosi Frei

Anwalts-Assistentin, CH-Riedt-Neerach, verheiratet, zwei Kinder. Als kommunikative und schwungvolle Persönlichkeit finde ich es toll, an vorderster Front sehr gute Produkte, welche nicht alle Menschen kennen, an Frau/Mann zu vermitteln. Diese Branche erlaubt es mir, eine Form der Selbstständigkeit aufzubauen, wo ich meine Arbeitszeiten und mein Einkommen selber definieren kann. Und ich kann vielen Menschen mit dem CT Well-Konzept die gleiche Chance bieten. Das begeistert mich. Das aktive Arbeiten im Team, unterstützt von Firma und Upline sowie die tollen Produkte machen uns den Marktauftritt leicht. Vom Zusatzverdienst hoch bis zum großen, internationalen Teamaufbau – alles ist möglich.



Spitzentechnologien ermöglichen es heutzutage, den verborgensten Geheimnissen der Natur auf den Grund zu gehen. Hieraus gewinnt **CT Well** die schützende und pflegende Quintessenz : für Sie.

www.ctwell.de

Christophe Thomann

Präsident und Gründer CT Well International


CT Well[®]
par Christophe Thomann

CT Well: Mehr als ein Netzwerk – eine zweite Familie!

Made in France: Natürliche Produkte von hoher Qualität und eine sehr gute Bezahlung: Wir sind überzeugt von unserem Unternehmen! Letztendlich zählt aber Ihre Meinung. Deshalb laden wir Sie ein, die zahlreichen Vorteile – die jeden neuen Vertriebspartner von CT Well erwarten – selbst zu entdecken:

- 81,6 Prozent (kumuliert) des Umsatzes wird an die Vertriebspartner ausgeschüttet
- Sensationelles Firmenwagenprogramm (kein Leasingvertrag)
- Startgebühr nur 20 Euro (rückerstattbar)
- Verkaufsunterstützung durch Kompetenzteam und E-Learning

Bewerben Sie sich jetzt um die besten Startplätze:
contact@ct-well.fr