

**ZENTRALE
KONZERN LONDON
D-A-CH MANNHEIM**

**BRANCHE
SPEZIALISIERTE
PERSONALDIENSTLEISTUNGEN**

**STATUS
MARKTFÜHRER**

**UMSATZ
RUND 5,45 MRD. CHF**

**MITARBEITER
7'900 WELTWEIT
1'300 IN D-A-CH**

Aleksandra, Angela und José: Im Team ist der passende Kandidat schnell gefunden.

DAS SIND WIR IM TEAM WACHSEN

Der Entscheider eines Top-Unternehmens ruft Dich an, er braucht dringend einen Spezialisten für ein Grossprojekt. Du lässt Dir den Bedarf erklären und startest die Suche nach passenden Kandidaten. Gut, dass Du auf einen riesigen Experten-Pool zugreifen kannst und die Kollegen gern zur Seite stehen. Schnell hast Du den Richtigen gefunden, übermittelst dem Kunden Deinen Vorschlag und wir können unseren nächsten Erfolg feiern.

Klingt aufregend? Ist es. Und oft auch ganz schön knifflig.

Als Personaldienstleister wissen wir, wie wichtig motivierte Mitarbeiter für den Erfolg eines Unternehmens sind. Wir erwarten viel – bieten Dir im Gegenzug aber auch eine Menge.

Weltweit sind wir die Nummer eins, wenn es darum geht, Spezialisten zu rekrutieren. Wir unterstützen mehr als 800 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz und verfügen mit 200'000 Kandidaten über den grössten Talentpool in der Region. Zwei von drei DAX-30-Unternehmen setzen bereits auf unsere Experten.

Flache Hierarchien, ein kollegiales Arbeitsklima und eine offene Kommunikation sind für uns selbstverständlich. Jeder unserer Mitarbeiter kann seine persönlichen Stärken voll entfalten. Erfolg ist bei uns Einstellungssache. Auch Du hast es in der Hand!



DEIN START BEI UNS GANZ EINFACH

Welche Qualifikationen Du brauchst? Viele unserer Kollegen haben Wirtschaftswissenschaften oder Geistes- und Sozialwissenschaften studiert. Aber wichtiger als die Fachrichtung ist Deine Leistungsbereitschaft. Wenn Du ausserdem kommunikationsstark bist, ein Gespür für Menschen und ein Händchen für den Vertrieb hast, stehen Dir bei uns alle Türen offen.

Wie geht es weiter, wenn Du Dich beworben hast? Zuerst führen wir ein telefonisches Interview. Wenn wir uns eine Zusammenarbeit vorstellen können, laden wir Dich zu einem ersten Vorstellungsgespräch ein. Du lernst uns näher kennen und wir gleichen unsere gegenseitigen Erwartungen ab.

Stimmen unsere Vorstellungen überein, vereinbaren wir einen Termin für ein zweites Interview. Anschliessend bekommst Du von uns ein persönliches Feedback, in dem wir unsere Entscheidung begründen. So weisst Du genau, wo Du stehst.

Übrigens: Während des gesamten Bewerbungsprozesses ist ein Ansprechpartner aus unserem Talent Management für Dich da.



Alana, Consultant in Zürich





Aleksandra, José und Angela in einer Besprechung

LOSLEGEN

Wenn Du Deine Karriere entschlossen in die Hand nehmen willst, bist Du bei uns im Vertrieb richtig. Als Account Manager/Consultant oder als Manager of Candidate Relations.

Was macht ein Account Manager/Consultant?

Als Account Manager/Consultant bist Du unser Gesicht und der erste Ansprechpartner bei unseren Kunden. Du knüpfst Kontakte mit Unternehmen, zeigst unsere Potenziale auf, beweisst Beraterqualitäten, gewinnst Aufträge und pflegst die Beziehungen. Deine Aufgaben im Einzelnen:

- Entscheider von einer Zusammenarbeit mit Hays überzeugen – telefonisch und vor Ort.
- Verträge mit Unternehmen und Experten aushandeln.
- Einen eigenen Kundenstamm aufbauen und betreuen.
- Offene Positionen akquirieren und die dazu passenden Spezialisten vermitteln.

... und ein Manager of Candidate Relations?

Als Manager of Candidate Relations rekrutierst Du Spezialisten. Dabei stützt Du Dich auf über 200'000 Profile aus unserer Datenbank. Deine Aufgaben:

- Du gleichst die fachliche Qualifikation der Bewerber mit Kundenanforderungen ab und führst Interviews.
- Du handelst Vergütungen und Verträge mit Kandidaten aus und betreust sie im Prozess.
- Du entscheidest, welche Experten sich für welchen Kunden eignen.

WIE WIR ARBEITEN SO HAT ES JOSÉ ERLEBT

Welche Erfahrungen hast Du gemacht? Account Manager José erinnert sich an seinen Einstieg.

José, wie kamst Du zu Hays?

Eher zufällig: Nach einer Veranstaltung von Hays gingen reihenweise junge Leute mit Hays-Tragtaschen und Give-aways an mir vorbei. Ich habe dann gegoogelt, mich auf der Webseite informiert und mich gleich beworben.

Wie hast Du die Einarbeitungszeit erlebt?

Ich habe ursprünglich Sprachwissenschaften studiert und bei Hays viele neue Kollegen mit einem ganz anderen akademischen Background kennengelernt – beispielsweise aus dem Betriebswirtschaftsstudium. Hays hat unsere Einarbeitungsphase ausgezeichnet strukturiert: In einem mehrwöchigen Vertriebsseminar haben wir Fallstudien besprochen, Kundengespräche simuliert und Rollenspiele durchgeführt. Das war eine grosse Hilfe für mein erstes Kundentelefonat. Klar, am Anfang war ich ein bisschen nervös. Aber das legt sich sehr schnell.

Wie sieht ein typischer Tag bei Dir aus?

Meetings abhalten, E-Mails checken, Kundentelefonate führen, Kandidaten interviewen ... Meine Arbeit ist sehr abwechslungsreich. Einmal in der Woche habe ich ein Koordinationsgespräch mit meinem Mentor. Er gibt mir Tipps, wie ich meine Ziele schneller erreichen kann. Ich kenne nicht viele Unternehmen mit einer so offenen Feedback-Kultur.

Was muss ein Hays-Einsteiger mitbringen?

Spass am Umgang mit Menschen, Offenheit, Neugier, Lernbereitschaft und vor allem Motivation.

Was macht Deinen Job so reizvoll?

Die Spontaneität. Man bekommt zwar ein sehr gutes Gefühl für Menschen, kann sie aber niemals zu 100 Prozent richtig einschätzen. Es sind die kleinen Überraschungen – wenn ich beispielsweise einen Spezialisten vermitteln kann, obwohl ich nicht mehr damit gerechnet habe. Ausserdem sehe ich sofort die Ergebnisse meiner Arbeit: Der Kunde freut sich über den Kandidaten und der Kandidat über seinen neuen Job.

Hast Du Ziele?

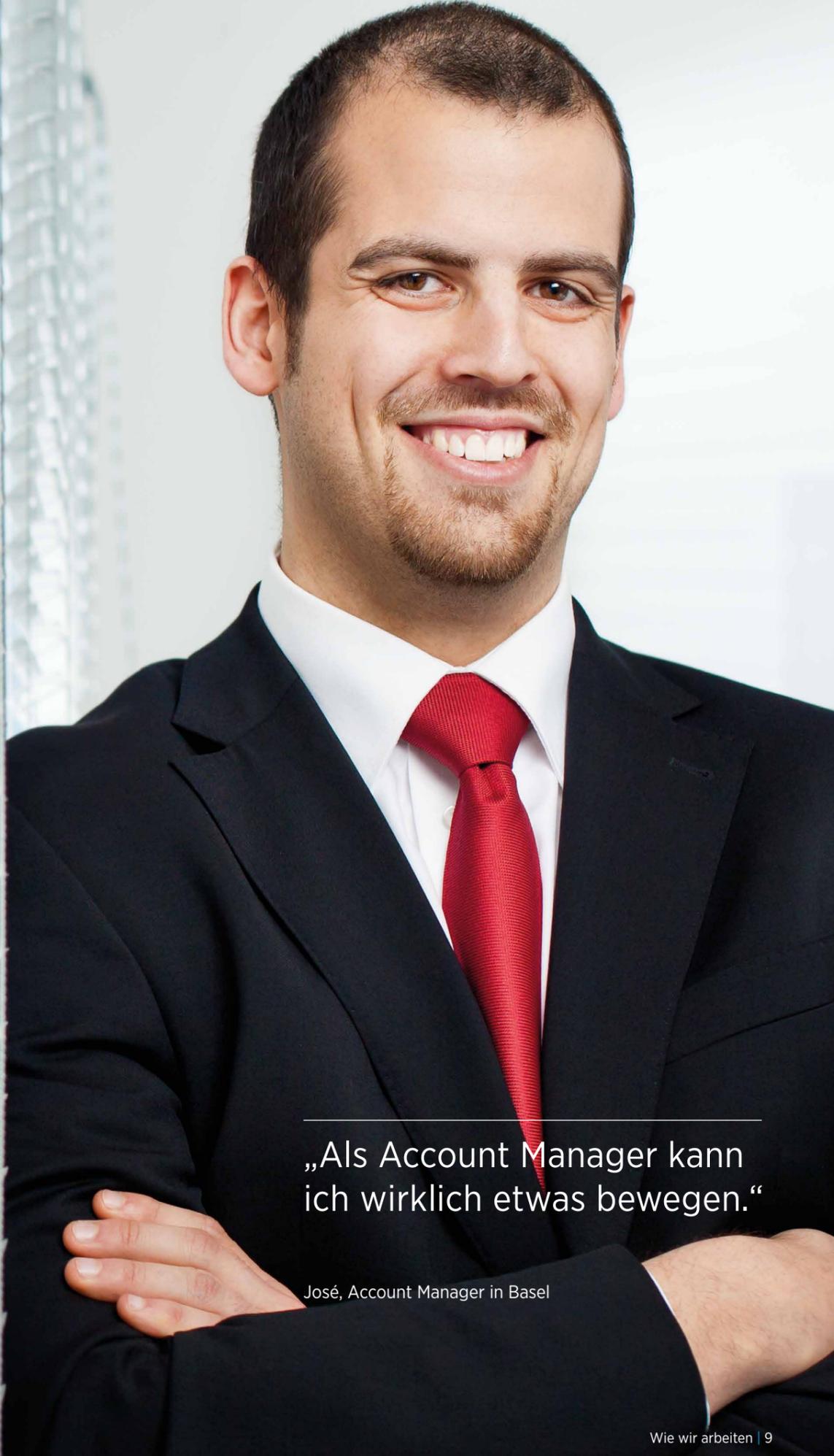
Natürlich! Ich will mein Netzwerk erweitern, meine Kunden noch enger an mich binden und Key Account Manager werden. Später möchte ich als Mentor auch Führungsverantwortung übernehmen und junge Account Manager einarbeiten.

Du arbeitest in Basel. Wie ist die Stimmung im Team?

Professionell, aber locker: Wir packen gemeinsam an und wir lachen viel. Auch mit den Führungskräften stimmt die Chemie.

In einem Satz: Warum Hays?

Weil ich bei Hays auch als Einzelner viel erreichen und wirklich etwas bewegen kann. Und das in einem Markt mit richtig viel Wachstum und Zukunft.



„Als Account Manager kann ich wirklich etwas bewegen.“

José, Account Manager in Basel



„Ich erlebe jeden Tag, wie Menschen über sich hinauswachsen. Das motiviert mich immer wieder aufs Neue!“

Aleksandra, Manager of Candidate Relations in Zürich

ALEKSANDRA MANAGER OF CANDIDATE RELATIONS

- Seit wann:** Juni 2011
- Aufgaben:** Kandidaten aus dem IT-Bereich rekrutieren und betreuen, Vertragsverhandlungen führen
- Letzte Erfolge:** Die Stelle eines Senior-Entwicklers im .NET-Bereich bei einer internationalen Bank besetzt
- Warum Hays:** Hervorragende Ein- und Aufstiegschancen, systematische Weiterbildung und die Möglichkeit, viele Menschen kennenzulernen

„Bei Hays lernst Du fürs Leben:
Du wirst zu einem sehr guten
Zuhörer und Menschenkenner.“

Francesca, Team Leader in Genf

FRANCESCA TEAM LEADER

„Schon während meines Betriebswirtschaftsstudiums in Mailand war mir klar: Ich möchte einen kommunikativen Beruf, in dem ich schnell vorankommen kann. 2005 bin ich als Consultant bei Hays eingestiegen und meine Karriere geht unglaublich schnell vorwärts.“

Alle eineinhalb Jahre wurde ich befördert, erst zum Senior Consultant, dann zum Team Leader. Natürlich habe ich auch Mentees unterstützt. Ich habe bereits in wunderschönen Städten gearbeitet – in Nizza, Monte Carlo und jetzt in Genf. Diese Abwechslung macht mir besonders viel Spass.

Ich bin immer noch gern nah an der Basis, rekrutiere und betreue Kandidaten und platziere sie in Unternehmen. Und natürlich halte ich Meetings mit meinem Team ab, verteile Aufgaben und führe Koordinationsgespräche.

In den nächsten Jahren will ich beruflich weiter vorankommen, also Abteilungsleiterin werden. Hinter mir steht ein grossartiges Team, das mich perfekt unterstützt. Meine Entscheidung für Hays war goldrichtig.“



DEINE CHANCEN BEI UNS JETZT NUTZEN

Wir bei Hays fördern unsere Mitarbeiter von Beginn an. In den ersten Wochen bereiten wir Dich in unserem Vertriebs- trainingscenter auf Deine Laufbahn als Specialist Recruiter vor. Du lernst die Besonderheiten unseres Geschäftsmodells verstehen und die wichtigen Erfolgstechniken kennen.

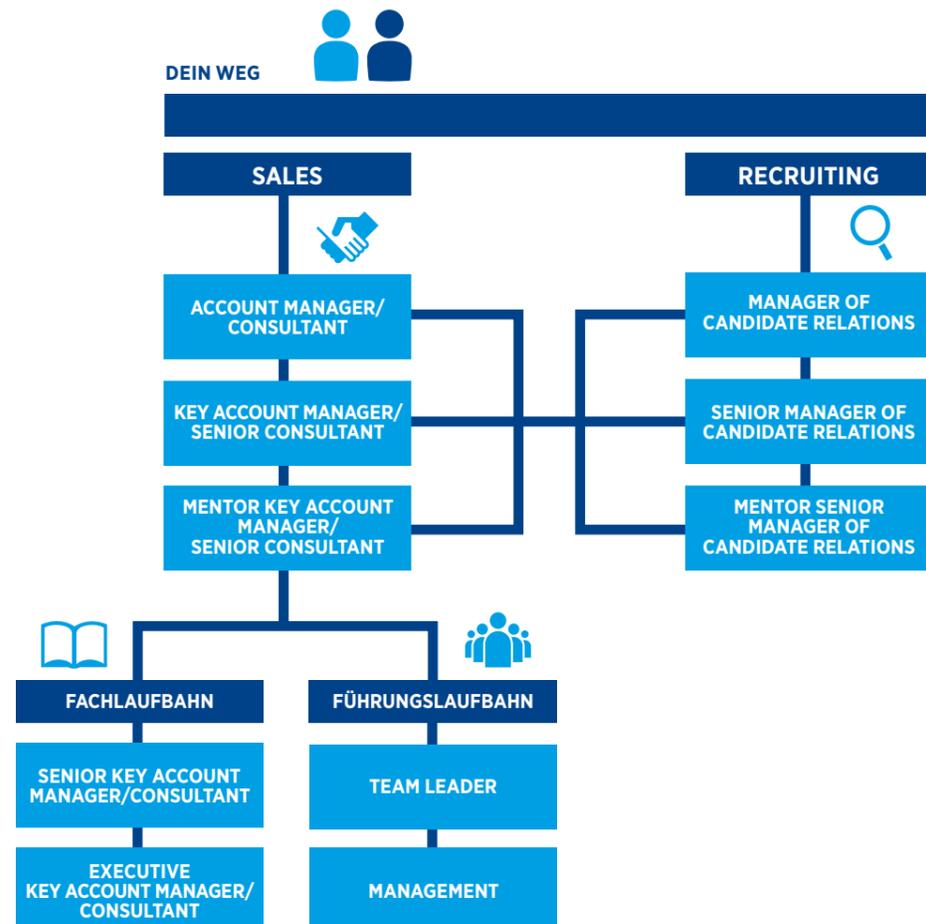
Du kannst Dich systematisch entwickeln – „on the Job“, unterstützt durch Workshops und Seminare. Am wichtigsten ist aber Praxiserfahrung. Deshalb arbeitest Du schon früh in einem unserer Teams mit. Ein erfahrener Kollege steht Dir dort als Mentor mit Rat und Tat zur Seite.

Entfalte Deine Talente

Wir stehen für integrierte Personalentwicklung. Das klingt kompliziert, ist aber ganz einfach: Du bildest Deine Fähigkeiten schrittweise aus, erwirbst Fachwissen und wirst immer geschickter in Verhandlungen. Deine Trainingseinheiten sind praxisnah und genau aufeinander abgestimmt.

Regelmässige Weiterbildungen und das Feedback von Profis qualifizieren Dich schnell für neue Aufgaben und mehr Verantwortung. In kurzer Zeit wachst Du zum echten Experten heran, rhetorisch versiert, präsentations- und verkaufstark.

Kurz gesagt: Du bist bereit, mit hoch qualifizierten Spezialisten und Top-Entscheidern auf Augenhöhe zu verhandeln.



„Ich bin froh, dass ich mich für Hays entschieden habe.“

Angela, Key Account Manager in Zürich

DU HAST ES IN DER HAND

Bei Hays hast Du ausgezeichnete Chancen. Wir erkennen Deine Talente, schätzen sie und unterstützen Dich ganz persönlich. Wenn Du die nötigen Kompetenzen aufbaust, engagiert bist und gute Arbeit leistest, übertragen wir Dir binnen weniger Monate bereits mehr Verantwortung.

Du willst auch Führungsverantwortung übernehmen? Dafür findest Du bei uns beste Voraussetzungen. Wir besetzen unsere Management- und Führungspositionen mit eigenen Nachwuchskräften.

Und wenn Du im Ausland arbeiten möchtest, stehen Dir weltweit 245 Büros offen.

Bewirb Dich jetzt!

Besuch uns online unter: www.hayscareer.net
Oder: www.facebook.com/hayscareer.net



