



HAYS Recruiting experts
worldwide

ERFOLG IST EINSTELLUNGSSACHE DU HAST ES IN DER HAND

Dein Einstieg als Hochschulabsolvent
und Young Professional

ACCOUNTANCY &
MA/CONSTRUCTI
CONTACT CENTR
ATIONS/EDUCATI
HNOLGY//LEGAL
SAFETY/POLICY&
OURCES & MINING
ENGINEERING/HU
LOGISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/FINANCIAL
CIAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETI
NG/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANA
HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS
& DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTAN
CY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRU
CTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEM
ENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/I
NFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING
RATEGY/BANKIN
MARKETING/ENE
INING/TELECOMS
HUMAN RESOURC
TRES/FINANCIAL
PHARMA/MANUF
HEALTHCARE/AR
PROCUREMENT/H
UCATION/PHARM
TV/CONTACT CEN
URING & OPERATI
ON TECHNOLOGY
NT/HEALTH & SAF
NKING/RESOURC
INSURANCE/ENG
RESOURCES/LOG
ISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/FINANCIAL
CIAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETI
NG/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANA
HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS
& DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTAN
CY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRU
CTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEM
ENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/I
NFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING
RATEGY/BANKIN
MARKETING/ENE
INING/TELECOMS
HUMAN RESOURC
TRES/FINANCIAL
PHARMA/MANUF
HEALTHCARE/AR
PROCUREMENT/H
PUBLIC SERVICES
RESOURCES & MIN
ENGINEERING/H
CONTACT CENTRI
ES/SOCIAL CARE
NG/ENERGY/HEA
OFFICE SUPPORT
LEGAL/OIL & GAS

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

**BRANCHE
SPEZIALISIERTE
PERSONALDIENST-
LEISTUNGEN**

**STATUS
MARKTFÜHRER**

**UMSATZ
5,05 MRD. EURO**

**MITARBEITER
ÜBER 9.000
WELTWEIT
ÜBER 1.800
IN D-A-CH-DK**



Stephan, Lisa und Jil: 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 Expertenpool zugreifen kannst und Dir 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 3.000 Unternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Dänemark und verfügen mit über 300.000 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 Gespräch. 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.



„Erfolg kommt nicht von allein. Es braucht Zeit, Kompetenz und Durchhaltevermögen.“

Jil, Key Account Manager in Düsseldorf

LOSLEGEN

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

Was macht ein Account Manager?

Als Account Manager bist Du unser Gesicht und der erste Ansprechpartner bei unseren Kunden. Du knüpfst Kontakte mit Unternehmen, zeigst unsere Potenziale auf, beweist 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
- Dem Kunden geeignete Spezialisten zur Verfügung stellen

... und ein Manager of Candidate Relations?

Als Manager of Candidate Relations rekrutierst Du Spezialisten. Dabei stützt Du Dich auf über 300.000 Profile aus unserer Datenbank. Deine Aufgaben:

- Du „matchst“ die fachliche Qualifikation der Bewerber mit Kundenanforderungen 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



„Ich weiß genau, warum ich hier bin: In der Personaldienstleistung ist Hays die erste Adresse.“

Dennis, Account Manager in Mannheim

WIE WIR ARBEITEN SO HAT ES LISA ERLEBT

Welche Erfahrungen hast Du gemacht?

Account Manager Lisa erzählt von ihrer Laufbahn bei Hays.

Wie sieht ein typischer Tag bei Dir aus?

Kein Tag ist wie der andere. Besonders spannend wird es, wenn ein Kunde dringend eine Stelle besetzen will. Dann ist eine schnelle Reaktion gefragt. Diese Spontaneität macht meinen Job so abwechslungsreich. Ich führe Interviews mit Experten, telefoniere mit Kunden und beantworte E-Mails. Oft finden auch Meetings statt, intern oder bei unseren Ansprechpartnern in den Unternehmen.

Wie hast Du Deine ersten Wochen als Account Manager in Erinnerung?

Es gab mehrtägige Seminare im Vertriebstrainingscenter in Mannheim. Meine Trainer und Kollegen haben mir viele Tipps gegeben. Außerdem habe ich andere Account Manager und Manager of Candidate Relations aus verschiedenen Standorten kennengelernt.

Was habt Ihr im Seminar gemacht?

Wir haben die Basics des Vertriebs gelernt: Wie führe ich erfolgreiche Kundengespräche? Wie kann ich Unternehmen von unseren Leistungen überzeugen? Welche rhetorischen Kniffe lassen sich dabei einsetzen? In Rollenspielen haben wir dieses Wissen dann direkt angewendet. Das hat viel Spaß gemacht und mir beim Einstieg enorm geholfen.

Und wie ging es dann weiter?

Am Anfang wird man an die Hand genommen: Ich bekam einen Mentor, der die Abläufe im Vertrieb genau kennt. In unserem wöchentlichen Koordinations- und Feedbackgespräch konnte ich meine Arbeit mit ihm reflektieren. Das hat mir gezeigt, wie ich noch besser werden und schnell vorankommen kann.

Du arbeitest in Düsseldorf. Wie ist die Zusammenarbeit mit den Kollegen?

Wir sind ein junges Team, haben viel Spaß zusammen und reden ganz offen über alles. An erster Stelle steht natürlich Professionalität. Jeder weiß, dass er sich immer auf den anderen verlassen kann.

Was war Dein letzter Erfolg?

Ich habe kürzlich einen SPS-Programmierer bei einem Zementwerk in Russland zum Einsatz gebracht. Dabei kam mir mein Wissen aus den Trainings zugute.

Welche Ziele hast Du?

Momentan arbeite ich auf das „Key“ vor dem „Account Manager“ hin.

In einem Satz: Warum Hays?

Eine exzellente Förderung, individuelle Karrieremöglichkeiten und ein herzliches Team.

„Personaldienstleister gibt es viele. Bei Hays zählt Persönlichkeit – gepaart mit hoher Professionalität.“

Lisa, Account Manager in Düsseldorf



FRANZISKA MANAGER OF CANDIDATE RELATIONS

- Seit wann:** 2014
- Aufgaben:** Kandidaten rekrutieren und betreuen, Vertragsverhandlungen führen
- Letzte Erfolge:** Den langjährigen Traum eines Wissenschaftlers erfüllt: den Einstieg bei einem Top-Autohersteller
- Warum Hays:** Einblick in Top-Unternehmen aus unterschiedlichen Perspektiven, namhafte Kunden, ein junges Team und kurze Entscheidungswege

„Ich arbeite mit Menschen.
Kommunikation ist das
A und O.“

Franziska, Manager of Candidate Relations in Mannheim





„Wer bei uns sein Bestes gibt, kommt schnell weiter. In fünf Jahren vom Account Manager bis hin zum Abteilungsleiter!“

Stephan, Abteilungsleiter in Mannheim

STEPHAN ABTEILUNGSLEITER

„2011 war mein Glücksjahr: Nach meinem Bachelorabschluss in internationalem Handelsmanagement bin ich bei Hays als Account Manager gestartet. Im Vertriebstrainingscenter konnte ich noch viel dazulernen. Besonders die Übungscalls und Rollenspiele fand ich hilfreich – und sie haben Spaß gemacht. Nach vier Wochen war ich auf Kundengespräche gut vorbereitet.“

Als Account Manager ging es für mich schnell voran. Bei Hays hängt der Erfolg nicht davon ab, wie lange jemand schon dabei ist – sondern wie gut man seinen Job macht.

Als Mentor habe ich dann zum ersten Mal selbst neue Account Manager betreut. Ich fand das toll. Schon nach relativ kurzer Zeit konnte ich all das weitergeben, was mir mein Mentor beigebracht hat, und eigene Erfahrungen einbringen.

Heute bin ich Abteilungsleiter. Mein Team habe ich selbst zusammengestellt. Die Mischung passt und die Stimmung ist wirklich gut. Nach Erfolgen trinken wir auch mal ein Feierabendbier zusammen.“

DEINE CHANCEN BEI UNS JETZT NUTZEN

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

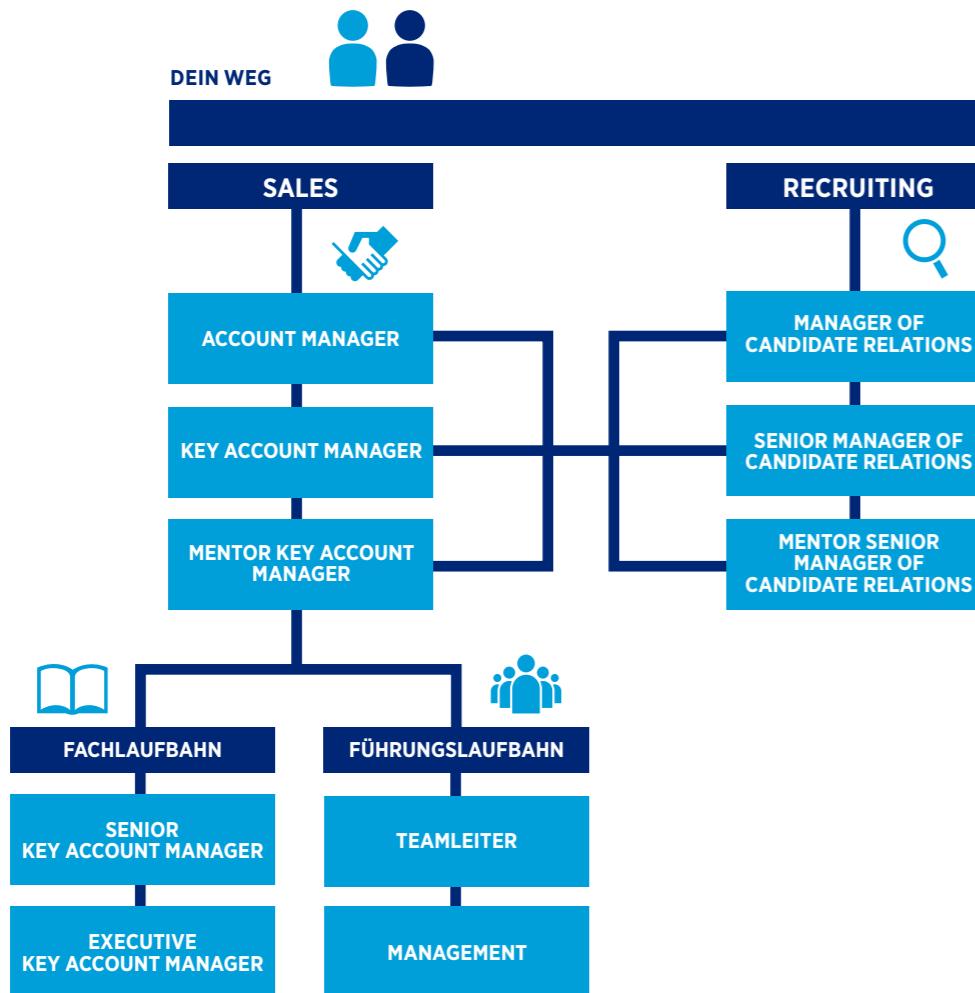
Du kannst Dich systematisch entwickeln – „on the Job“, unterstützt durch Workshops und Seminare. Am Wichtigsten ist aber Praxiserfahrung. Deshalb arbeitest Du schon früh in einem unserer Teams mit. Ein erfahrener Kollege steht Dir dort als Mentor mit Rat und Tat zur Seite.

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 wächst Du zum echten Professional heran, rhetorisch versiert, präsentations- und akquise stark.

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



Hays

Internal Recruiting Deutschland,
Österreich und Schweiz

Willy-Brandt-Platz 1 – 3
68161 Mannheim

T: 0800-4636 4297
start@hayscareer.net

hayscareer.net

Die Marke HAYS und das H-Symbol sind
eingetragene Warenzeichen von Hays.

© HAYS 2016

