

Hays AG

Hays, der Marktführer im Specialist Recruitment

Hays steht für professionelle und flexible Unterstützung bei der Gewinnung von hoch qualifizierten Experten für andere Unternehmen – eine Dienstleistung, die von vielen Unternehmen zunehmend in Anspruch genommen wird. Angesichts des War for Talents können Arbeitgeber nicht mehr nur davon ausgehen, dass die gesuchten Talente auf sie zukommen. Vielmehr sind die Unternehmen gefordert, selbst aktiv zu werden. Infolgedessen geben sie ihre Bedarfe häufig an Recruiting-Spezialisten weiter, die für sie unkompliziert und schnell eine passende Kandidatenauswahl treffen. Hays ist weltweiter Marktführer im Specialist Recruiting und vermittelt Experten in Projekte, auf Zeit oder in Festanstellung an Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen.

Als Arbeitgeber steht Hays für verantwortungsvolle Aufgaben, systematische Förderung und beste Karriereaussichten im Vertrieb. Wir bieten unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen und ihr volles Potenzial zu entfalten. Bei uns arbeitest Du eigenständig, blickst hinter die Kulissen von Unternehmen unterschiedlichster Größen und Branchen, trittst in Kontakt mit Entscheidungsträgern und überzeugst sie von unserer Dienstleistung.

► Dein Start bei Hays

Einsteigen kannst Du bei Hays als Manager of Candidate Relations oder als Account Manager. Als Account Manager bist Du schwerpunktmäßig für die Gewinnung und Beratung sowie für die Betreuung bestehender Kunden verantwortlich. Als Einsteiger ist es Deine Aufgabe, Dir einen eigenen Kundenstamm aufzubauen, den Du dann weiter betreust und berätst. Hierzu ist es notwendig, zunächst mögliche Kundenbedarfe zu ana-

lyisieren. Anschließend gilt es, mit dem Kunden Kontakt aufzunehmen und gemeinsam potenzielle Rekrutierungsbedarfe zu diskutieren – sowohl über das Telefon als auch persönlich vor Ort.



Julia Meier ist nach ihrem Studium mit dem Schwerpunkt Tourismusmanagement im Key Account Management bei Hays in München eingestiegen. Die Personaldienstleistungsbranche hatte sie bereits zuvor bei einem Praktikum kennengelernt und wusste, dass die Mischung aus Vertrieb und Personal genau das Richtige für sie ist. »Ich stehe mit einflussreichen Entscheidern auf der einen und mit hochspezialisierten Fachkräften auf der anderen Seite in Kontakt. Meine Aufgabe ist es, beide Seiten zusammenzuführen. Das ist anspruchsvoll, aber eben auch sehr abwechslungsreich und dynamisch.«

Als Account Manager im Bereich Engineering ist es Julias Aufgabe, offene Projektpositionen mit ingenieurwissenschaftlicher Ausrichtung bei ihren Kunden zu akquirieren. Sie pflegt einen bestehenden Kundenstamm, baut neue Kontakte auf und stimmt sich bezüglich vakanter Positionen mit ihren Ansprechpartnern ab. Schwerpunktmäßig betreut Julia kleinere und mittelständische Unternehmen, die auf der Suche nach freiberuflichen Spezialisten sind.

Dabei steht auch Business Development auf ihrer Agenda. »Gerade in der Vermittlung von Freiberuflern ist die Kundendurchdringung und -bindung wichtig. Um einen Kunden und seine Bedarfe zu verstehen, muss ich mich gut in die Unternehmensbereiche, die für uns interessant sind, einarbeiten und engen Kontakt zu meinen Kundenansprechpartnern halten – telefonisch als auch persönlich.«

Damit Julia den Fokus auf die Betreuung und Beratung ihrer Kunden legen kann, übernimmt ihr Teamkollege, der Manager of Candidate Relations, das Recruiting der passenden Kandidaten. Dabei gilt es, die Anforderungsprofile der Kunden mit den Qualifikationsprofilen der Kandidaten abzugleichen, erste Auswahlinterviews zu führen und eine Vorauswahl an passgenauen Experten zu treffen. Das Ziel ist das Placement – die Rekrutierung eines passgenauen Spezialisten für den Einsatz beim Kunden.

► **Einarbeitung und Training**

Die ersten Wochen bei Hays sind geprägt von Vertriebsschulungen, die in unserem eigenen Learning Center in Mannheim stattfinden. Sowohl Kunden als auch Experten haben gleichermaßen hohe Anforderungen an uns. Daher ist es uns wichtig, unsere Mitarbeiter entsprechend zu schulen. Julia sieht die Trainings zu Beginn und auch die folgenden Seminare und Workshops nicht nur als Möglichkeit an, sich ein eigenes Netzwerk innerhalb von Hays aufzubauen, sondern auch als einen wertvollen Invest in die eigene Einarbeitung und weitere Karriereentwicklung. Jeder Neustarter hat zudem einen Mentor, der ihn in der Einarbeitung unterstützt.

► **Karriere- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten**

»Wer bei Hays etwas leisten möchte, kann viel bewegen«, betont Julia. Das eigene Tun hat sichtbare Auswirkungen, zum einen auf den Erfolg des Unternehmens und zum anderen auch

auf die eigene Karriere. Diese kann bei Hays durch die eigene Performance selbst gestaltet werden und unterschiedlich aussehen – so wie es zu einem passt.

In der Position des Account Managers kannst Du Dich zum Key Account Manager weiterentwickeln. Im nächsten Schritt kannst Du Dich dann entscheiden, ob Du eine Fachlaufbahn anstrebst oder eine Führungslaufbahn einschlagen möchtest. Auf diese Führungsaufgabe werden unsere Kollegen durch gezielte Trainings intensiv vorbereitet. Auch als Manager of Candidate Relations hast Du die Möglichkeit, in eine Senior-Position aufzusteigen. Als Senior wirst Du insbesondere in die Einarbeitung neuer Manager of Candidate Relations einbezogen, kannst eine Mentorenfunktion übernehmen und erhältst noch mehr Verantwortlichkeiten. Natürlich steht Dir auch der Weg in den Vertrieb oder in einen anderen Unternehmensbereich offen. Als internationaler Konzern mit 250 Büros in über 33 Ländern bietet Hays seinen Mitarbeitern im Rahmen der International Transfer Policy auch die Möglichkeit, ins Ausland zu gehen.

► **Anforderungen an Vertriebstalente**

Neben einem akademischen Abschluss sind uns soziale und persönliche Kompetenzen wie Leistungsbereitschaft und Engagement sehr wichtig. Vertrieb bedeutet aber auch, Strategien zu entwickeln, wie man mit Kunden gemeinsam Geschäfte initiieren kann. Daher solltest Du für den Einstieg bei uns neben einer Vertriebsbegabung auch über Intellekt und analytisches Denkvermögen verfügen. Ebenso wichtig ist es, dass Du gerne mit Menschen kommunizierst und diese begeistern kannst. Die notwendige fachliche Expertise erlernst Du in unseren Personalentwicklungsmaßnahmen und im Zuge unseres Trainings on the Job.

Nähere Informationen zu unseren Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten findest Du auf unserer Karriereseite hayscareer.net.