

Sich selbst und die Welt der Arbeit voranbringen – bei Hays geht das

Verantwortung übernehmen und dabei sich selbst und die Welt der Arbeit voranbringen? Bei Hays bekam Daniel diese Möglichkeit.

Schon während seinem Studium hat Daniel als Werkstudent im Sales & Recruiting bei Hays die Personaldienstleistungsbranche kennengelernt. Nach seinem Bachelorabschluss ist er dann als Account Manager eingestiegen. Als Account Manager bildet er die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Fachkräften und versucht das „perfect match“ zu finden und hochrangige Fachkräfte in Top-Unternehmen zu platzieren. Damit trägt er dazu bei, dass große Dinge entstehen.

Was sind deine Aufgaben als Account Manager?

Als ich eingestiegen bin, habe ich zunächst eine umfassende Einarbeitung in unserem internen Hays Learning Center erhalten und dabei viel über das Geschäftsmodell von Hays und verschiedene Vertriebstechiken gelernt. Da ich schon während meiner Zeit als Werkstudent das Tagesgeschäft im Key Account Management kennenlernen konnte und Kundenkontakt hatte, ist mir der Übergang recht leichtgefallen, auch wenn ich jetzt natürlich nochmal viel mehr Verantwortung habe. Als Account Manager besteht meine Aufgabe grundsätzlich darin, offene Positionen bei Neu- und Bestandskundenunternehmen zu akquirieren. Dafür mache ich Entscheiderinnen und Entscheider bei Top-Unternehmen ausfindig und baue mir durch aktive Ansprache und gezielte Neukundenakquise einen eigenen Kundenstamm auf. In telefonischen und persönlichen Gesprächen analysiere ich die Personalbedarfe meiner Kundenunternehmen und versuche herauszufinden, wie Hays sie dabei am besten unterstützen kann. Dazu bespreche ich im konkreten Bedarfsfall mit den jeweiligen Ansprechpersonen bei meinen Kunden, welche fachlichen und persönlichen Anforderungen die ideale Fachkraft mitbringen muss und erstelle ein Anforderungsprofil.

Zusammen mit den Recruiting Specialists in meinem Team spüre ich anschließend die passende Fach- oder Führungskraft auf und treibe eine reibungslose Besetzung der Positionen voran, indem geeignete Kandidatinnen und Kandidaten schnell und effizient gefunden und in den Vermittlungsprozess gebracht werden. Sobald wir passende Fachkräfte für die Vakanzen bei meinen Kunden gefunden haben, stelle ich die Profile bei meinen Kunden vor und bespreche die nächsten Schritte. Sofern es für Kundenunternehmen und Fachkraft gleichermaßen passt, verhandle ich im letzten Schritt die vertraglichen Konditionen mit meinen Kunden. Da wir keine Produkte vertreiben, sondern mit Menschen arbeiten und eine Dienstleistung anbieten, gibt es einen typischen Arbeitsalltag nach Schema F nicht. Ich muss mich auf jedes Kundenunternehmen individuell einstellen muss,

Was sind besondere Herausforderungen und Highlights in deinem Beruf?

Als Account Manager habe ich Zielvorgaben, die es zu erreichen gilt. Mich motivieren diese Ziele mein Bestes zu geben, allerdings kann die Umsatzverantwortung vor allem zu Beginn schon eine Herausforderung sein, mit der man umgehen können muss. Um erfolgreich im Vertrieb zu sein, ist ein großes Paket Empathie und Zielorientierung, aber auch ein gewisses Verkaufs-Gen notwendig. Nicht immer kann man die Kundin oder den Kunden direkt von einer Zusammenarbeit überzeugen. Da muss man oftmals auch zwischen den Zeilen lesen und Bedarfe antizipieren können. Vieles habe ich durch die Einarbeitung im Hays Learning Center und das Training on the Job gelernt. Außerdem hatte ich einen Mentor, der mir regelmäßig Feedback gegeben hat und für Fragen zur Verfügung stand. Letzen Endes gehört im Vertrieb aber auch immer Fleiß und ein Funke Glück dazu, zur richtigen Zeit mit den richtigen Leuten zu sprechen. Durch meine Arbeit bekomme ich Einblicke in die Prozesse und Strukturen verschiedenster Unternehmen und kann die Zukunft der Unternehmen aktiv mitgestalten und die Arbeitswelt voranbringen. Denn genauso wie der richtige Job das Leben einer Person verändern kann, kann auch die richtige Person ein Unternehmen verändern. Zu wissen, dass meine Arbeit dazu führt, dass große Dinge entstehen, Dinge, die unseren Alltag bereichern oder Dinge, die uns einen Mehrwert bieten, gibt mir einfach ein gutes Gefühl.

Klingt spannend?

Wenn auch Du Dich für eine Karriere im Vertrieb oder Recruiting interessierst und die Welt der Arbeit voranbringen möchtest, informiere Dich unter [hayscareer.net](https://www.hayscareer.net) über die Einstiegsmöglichkeiten bei Hays.