



# EINFLUSS NEHMEN EINSTEIGEN BEI HAYS

## #1

Weltweiter Marktführer in der Rekrutierung von hoch qualifizierten Spezialisten

## > 1.100

Nette Kollegen, die sich in Mannheim (Zentrale), Berlin, Dortmund, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Nürnberg, Stuttgart, Wien, Basel, Genf und Zürich auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen freuen

## > 150.000

Hoch qualifizierte Spezialisten in unserem Expertenpool, die Sie bei Top-Unternehmen einsetzen können

# WILLKOMMEN IM TEAM VON HAYS

Machen Sie Karriere in einem Wachstumsmarkt

Hoch qualifizierte Mitarbeiter sind für viele Unternehmen der Schlüssel der Zukunft. Hays hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Spezialisten proaktiv zu rekrutieren, um mit ihnen wichtige Projekte und Positionen bei den ersten Adressen der Wirtschaft zu besetzen. Als weltweit führendes Unternehmen für Specialist Recruitment mit 3,8 Milliarden Euro Umsatz und über 7.600 Mitarbeitern in 31 Ländern zählen wir in Deutschland, Österreich und der Schweiz bereits über 800 Top-Unternehmen zu unseren Kunden. Eine anspruchsvolle Aufgabe in einem wachsenden Markt, für die Hays engagierte Mitarbeiter mit Power und Lust auf Karriere sucht.

Bei uns übernehmen Sie nach einer umfangreichen Einarbeitung direkt viel Eigenverantwortung. Sie verhandeln mit hochrangigen Entscheidern aus Top-Unternehmen, vermitteln ihnen die gesuchten Spezialisten und nehmen mit Ihrer Arbeit somit maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg dieser Unternehmen. Starten Sie Ihre Karriere beim weltweiten Marktführer für Specialist Recruitment, der mit einem innovativen Geschäftsmodell, flachen Hierarchien und systematischer Förderung seiner Mitarbeiter erfolgreich neue Wege geht.



Team-Meeting in Frankfurt am Main: Benjamin, Isabel, Daniel und Kristine

# IHRE EINSTIEGS- MÖGLICHKEITEN

Wer echten Einfluss auf den Erfolg von Unternehmen nehmen will, ist bei Hays genau richtig

Die passenden Mitarbeiter mit spezialisiertem Know-how zu finden, ist ein zunehmend entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Wer im spannenden und wachsenden Umfeld der Spezialistenrekrutierung Karriere machen und direkten Einfluss auf den Erfolg internationaler Top-Unternehmen nehmen möchte, ist bei Hays genau richtig. Hochschulabsolventen und Young Professionals finden bei uns den idealen Karriereeintritt.

Aktuell suchen wir insbesondere Nachwuchs für unser Key Account Management. Hier bieten wir die Möglichkeit, als Account Manager oder als Manager of Candidate Relations einzusteigen.

Wir bieten Ihnen einen Einstieg nach Maß und die Perspektive, selbständig internationale Unternehmen und hoch qualifizierte Spezialisten zu betreuen.

# STARTEN SIE MIT UNS DURCH UNSERE EINSTIEGS- POSITIONEN

## Account Manager

Der Account Manager startet mit dem Aufbau eines eigenen Kundenstammes und ist für die Betreuung und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen verantwortlich.

- Sie ermitteln Entscheider bei potenziellen Kundenunternehmen und überzeugen diese in telefonischen sowie persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit Hays.
- Als Account Manager akquirieren Sie offene Positionen bei Neukunden sowie bei bereits bestehenden Kundenunternehmen und wählen die dafür passenden Spezialisten aus.
- Sie verhandeln Verträge auf Kunden- und Expertenseite professionell und erfolgreich.
- Durch aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung stellen Sie für Ihre Kunden die optimale und reibungslose Besetzung ihrer Positionen sicher.

## Manager of Candidate Relations

Der Manager of Candidate Relations ist für die Auswahl und Betreuung passender Experten für den Kunden im konkreten Bedarfsfall verantwortlich.

- In der Funktion als Schnittstelle innerhalb unseres Key Account Managements besetzen Sie offene Projekte und Positionen bei unseren Kunden.
- Sie rekrutieren aus unserem ständig wachsenden Expertenpool die passenden Spezialisten für die vom Key Account Manager akquirierten Positionen.
- Die fachliche und persönliche Eignung der Experten für unsere Kunden sichern Sie durch eine qualifizierte Vorauswahl, bestehend aus Screening der Unterlagen und Interviews mit den Spezialisten.
- Vergütungs- und Vertragsverhandlungen mit unseren Experten sind ebenso Teil der Aufgabe.

Ist das eine Herausforderung, die Sie begeistert? Dann sprechen Sie uns an.

### Sebastian aus Stuttgart

„Ich bin als **Account Manager** eingestiegen und habe mir meinen eigenen Kundenstamm aufgebaut, den ich eigenverantwortlich betreue. Meine Ansprechpartner in den Unternehmen sind hochrangige Entscheider, mit denen ich auf Augenhöhe Vertragsverhandlungen führe. Das besonders Reizvolle hierbei sind für mich der abwechslungsreiche Ablauf und die Herausforderung, sich immer wieder neuen Situationen zu stellen.“

# DIREKTEINSTIEG NACH MASS

## Einarbeitung mit Tempo und System

Um Ihnen den Start zu erleichtern, schulen wir Sie in unserem Vertriebstrainingscenter in allen für Ihre Position relevanten Themen. Dieses Training bildet die Basis der Einarbeitung und findet daher für jeden Vertriebsmitarbeiter in den ersten Wochen nach seinem Start bei Hays statt. Es besteht aus mehreren Trainingseinheiten sowie darauf abgestimmten Praxisphasen mit unterschiedlicher Dauer.

Sie lernen unsere Unternehmensphilosophie und die Besonderheiten unseres Geschäftsmodells kennen. Wir vermitteln Ihnen die vertriebsrelevanten Grundlagen, mit deren Hilfe Sie alle Herausforderungen meistern, die im Rahmen der Kundengewinnung und Besetzung offener Positionen auf Sie zukommen.

Sie starten dann im Anschluss in Ihrer Position in einem unserer Vertriebsteams. Beim Learning on the Job steht Ihnen jeweils eine erfahrene Kollegin oder ein erfahrener Kollege als persönlicher Mentor zur Seite, der Sie in den ersten Monaten begleitet.

### SCHULUNGSMATERIALIEN DES VERTRIEBSTRAININGSCENTERS

- Vorbereitung und Ablauf von Akquisegesprächen
- Nutzenargumentation
- Vertriebsrhetorik
- Präsentationstechniken
- Verhandlungsgespräche
- Weitere vertriebsrelevante Themen

### Martin aus Stuttgart

„Ich bin als Account Manager gestartet. Mittlerweile bin ich **Key Account Manager** und betreue hochrangige Entscheider in Top-Unternehmen. Das begeistert mich bei Hays neben dem tollen Klima auch am meisten: Dass die eigene Karriere oft schneller als gedacht eine spannende neue Richtung einschlägt und man dabei systematisch gefördert wird.“

### Anna Katharina aus Düsseldorf

„Was mich an meiner Arbeit als **Manager of Candidate Relations** so begeistert, sind die täglich neuen interessanten Aufgabenstellungen und der Umgang mit Menschen. Ich wähle aus unserem Pool und über Telefoninterviews die passenden Spezialisten für unsere Kunden aus, führe Vertragsverhandlungen mit ihnen und betreue sie über die Projektdauer hinaus. Jeder Business Partner ist anders und hat individuelle Wünsche und Vorstellungen. Und genau das macht die Arbeit für mich so spannend und herausfordernd.“

Nach der umfangreichen Einarbeitung übernehmen unsere Neustarter direkt viel Eigenverantwortung. Wir bereiten Sie darauf vor, mit hochrangigen Entscheidern renommierter Unternehmen bzw. mit hoch qualifizierten Spezialisten auf Augenhöhe sicher und erfolgreich zu verhandeln. Indem Sie beide Seiten erfolgreich zusammenbringen, nehmen Sie mit Ihrer Arbeit direkten Einfluss auf den Erfolg dieser Unternehmen und auf die Karrieren der Spezialisten.

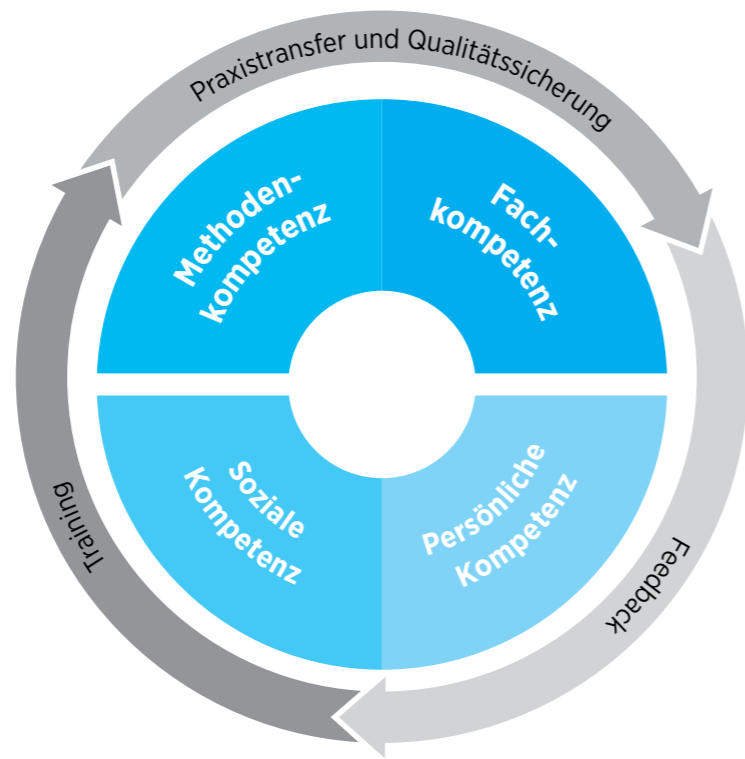
### Entwickeln Sie sich systematisch weiter

Nach Ihrem erfolgreichen Einstieg stehen Ihnen bei Hays viele Wege offen. Als Marktführer eröffnen wir Ihnen exzellente Chancen auf eine spannende Karriere – und das nicht erst nach Jahren. Management- und Führungspositionen besetzen wir gezielt aus unseren eigenen Reihen. Neben der Führungslaufbahn können Sie sich auch in der Fachlaufbahn weiterentwickeln. Das bedeutet, dass Sie selbst Experte für Ihr Gebiet werden und bspw. den Aufbau neuer Fachbereiche vorantreiben.

# IHRE KARRIERE- PERSPEKTIVEN

**Neben spannenden und abwechslungsreichen Aufgaben erwarten Sie auch ausgezeichnete Entwicklungs- und Karriere-chancen**

Die richtigen Weichen für eine Karriere im Wachstumsmarkt für hoch qualifizierte Experten stellt unser Personalentwicklungsmodell. Nach dem Einstieg und dem Vertriebstrainingscenter werden die Entwicklungsmaßnahmen unserer Mitarbeiter kontinuierlich weitergeführt und abgestimmt. Ihre Karriere bei Hays hängt von der erbrachten Leistung und den aufgebauten Kompetenzen ab – an diesem Leitbild orientiert sich auch unsere Personalentwicklung.



## Dirk, Vorstand

„Unseren Mitarbeitern nachhaltigen Erfolg zu ermöglichen und sie entsprechend zu entwickeln, ist Kern unserer Personalentwicklung. Uns ist es wichtig, die Personalentwicklungsmaßnahmen aufeinander abzustimmen, um unsere Mitarbeiter optimal zu fördern. Unser Kompetenzmodell fungiert hier als roter Faden, und die aus diesem Modell abgeleiteten Erfolgsfaktoren bilden die Grundlage für die Entwicklung und Bewertung der Mitarbeiter.“



# PERSONAL- ENTWICKLUNG BEI HAYS

## Integrierte Personalentwicklung

Unser Personalentwicklungskonzept sieht einen transparenten, standardisierten und nachhaltigen Kompetenzaufbau vor. Interne Workshops werden mit externen Trainings kombiniert. Alle Maßnahmen sind klar aufeinander abgestimmt und ihre Umsetzbarkeit in die Praxis ist sichergestellt. Durch

regelmäßige Weiterbildungen und Feedbackgespräche können Sie sich somit schnell für Tätigkeiten mit mehr Verantwortung und Führungsaufgaben qualifizieren. So investieren wir in den ersten Monaten 15 % bis 20 % der Zeit jedes einzelnen Mitarbeiters in Weiterbildungsveranstaltungen.

## Daniel aus Düsseldorf

„Durch meine regelmäßigen Fortbildungen und Feedbackgespräche konnte ich mich schnell für Aufgaben mit mehr Verantwortung, wie beispielsweise auch Führungsaufgaben, qualifizieren. Anderthalb Jahre nach meinem Start wurde ich zum Key Account Manager befördert, übernahm die Mentorenschaft für drei neue Kollegen und somit meine erste Führungsaufgabe. Seit kurzem bin ich **Teamleiter** und trage die Verantwortung für vier Kollegen.“

# STARTEN SIE BEI EINEM TOP-ARBEITGEBER

Als internationales Unternehmen pflegen wir moderne Strukturen, flache Hierarchien und ein kollegiales Arbeitsklima, in dem Wert auf offene Kommunikation gelegt wird. Nicht zuletzt deshalb sind wir auch 2011 von der Initiative „Top Arbeitgeber“ des unabhängigen Researchunternehmens CRF und der Verlagsgruppe Handelsblatt als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet worden. Und weil Förderung, Ausbildung und faire Behandlung bereits in von uns angebotenen Praktika wichtig sind, unterstützen wir zudem seit einigen Jahren die Initiative „Fair Company“ des Handelsblatts.



## Sie wollen ins Ausland?

Im Rahmen unserer internationalen Transfer-Policy bieten wir Ihnen mit unseren weltweit 270 Büros auch diese Möglichkeit. Wachstum ist eines unserer wichtigsten strategischen Ziele. Nicht zuletzt deshalb treiben wir Ihre Weiterentwicklung zügig voran und bereiten Sie systematisch auf Aufgaben mit mehr Verantwortung vor.

# MIT LEIDENSCHAFT FÜR MENSCHEN

In unserem Unternehmen und unserem Geschäftsmodell dreht sich alles um Menschen und ihre Arbeit. Soziales Engagement hat deshalb für uns einen sehr hohen Stellenwert. Wir fördern Studenten zum einen für ihre Studienleistungen, zum anderen für ihre Motivation und Persönlichkeit. Daher unterstützen wir das „Demokratische Stipendium“ von Absolventa, das Stipendienprogramm der Universität Mannheim sowie an einigen Hochschulen das Deutschlandstipendium.

Zudem finanzieren wir seit April 2009 eine Arztstelle für die Behandlung von Kindern und Jugendlichen mit Blut- und Krebserkrankungen in Heidelberg. In diesem Fachbereich wird ebenfalls eine halbe Arztstelle an der Charité in Berlin von uns gefördert. Mit unserem Engagement möchten wir nicht nur die Zukunft unseres Marktes, sondern die der gesamten Gesellschaft positiv mitgestalten.

**Könnte das Ihr Einstieg sein?  
Dann besuchen Sie uns online  
und bewerben Sie sich jetzt!  
Gerne auch auf:  
[www.facebook.com/hayscareer.net](http://www.facebook.com/hayscareer.net)**



## Denise aus München

„Mir gefällt, dass Hays nicht nur seine eigenen Mitarbeiter fordert und fördert, sondern auch Verantwortung für die Gesellschaft trägt. Es macht mir Spaß, gemeinsam mit netten Kollegen in einem professionellen und dynamischen Umfeld zu arbeiten und mit meiner Arbeit als **Key Account Manager** etwas zu bewegen.“

## Verschaffen Sie sich einen persönlichen Eindruck mit unseren Videos!



ACCOUNTANCY & MA/CONSTRUCTION/CONTACT CENTRATIONS/EDUCATION/TECHNOLOGY/LEGAL SAFETY/POLICY& RESOURCES & MINING ENGINEERING/HUMAN RESOURCES/LOGISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/FINANCIAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETING/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANAGEMENT/HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS & DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTANCY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRUCTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEMENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/INFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING STRATEGY/BANKING/MARKETING/ENERGYPUBLIC SERVICES/ENGINEERING/HUMAN RESOURCES/CONTACT CENTRES/SOCIAL CARE/PHARMA/MANUFACTURING/HEALTHCARE/ARPROCUREMENT/H

**Hays**

Internal Recruiting Deutschland, Österreich und Schweiz  
Willy-Brandt-Platz 1-3  
68161 Mannheim  
T: 0800-4636 4297  
[start@hayscareer.net](mailto:start@hayscareer.net)

**[hayscareer.net](http://hayscareer.net)**