HAYS Recruiting experts worldwide

ERFOLG IST EINSTELLUNGSSACHE DU HAST ES IN DER HAND

Deine Zukunft bei der Nr. 1. Starte in einem der Wachstumsfelder überhaupt: dem Specialist Recruiting.
Wohin führt Deine Reise mit Hays? In das Herz der Wirtschaft. Hier triffst Du Menschen, die den Pulsschlag des Geschäfts mitbestimmen. Gemeinsam geben wir den Karrieren von Experten neue Impulse und schaffen Raum für Projekte führender Unternehmen. Ob Einsteiger oder Profi: Du hast es in der Hand. Mit Hays wächst Du in kürzester Zeit in immer größere Verantwortung hinein. Im Gepäck hast Du eine erfolgsorientierte Einstellung, kommunikatives Talent und Tatkraft. Alles Weitere lernst Du bei uns: Wir vermitteln Dir das nötige Know-how in unserem Trainingscenter. Anschließend erhältst Du gezielte Fortbildungen und ein Mentor steht Dir auf Deinem Weg zur Seite.

Steige jetzt in unser Vertriebsteam im Bereich Key Account Management ein als

ACCOUNT MANAGER/ KEY ACCOUNT MANAGER SPECIALIST RECRUITMENT (M/W)

Standorte: Augsburg, Berlin, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Frankfurt-Flughafen, Freiburg, Hamburg, Hannover, Ingolstadt, Karlsruhe, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart, Ulm, Walldorf, Wiesbaden, Zürich, Bern, Basel oder Genf

Deine Aufgaben:

- In Deiner Position im Key Account Management ermittelst Du Entscheider bei potenziellen Kunden und überzeugst diese in telefonischen sowie persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit Hays
- Du akquirierst offene Positionen bei Neukunden sowie bereits bestehenden Kundenunternehmen und wählst die dafür passenden Spezialisten aus
- Durch aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung stellst Du für Deine Kunden die optimale und reibungslose Besetzung seiner Positionen sicher
- Du verhandelst Verträge auf Kunden- und Expertenseite professionell und erfolgreich
- Als Key Account Manager bist Du kompetenter Ansprechpartner Deiner Kunden und eingesetzten Spezialisten für die gesamte Dauer des Besetzungsprozesses und darüber hinaus

Deine Qualifikationen:

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Hochschulstudium in einem wirtschaftsnahen Studienfach oder in einem anderen Studiengang
- Für den Einstieg als Key Account Manager besitzt Du bereits relevante Berufserfahrung und Kontakte auf Entscheiderebene
- Du weißt aus Deinen ersten Praktikums- oder Berufserfahrungen im Vertrieb, Verkauf oder im Dienstleistungsumfeld, dass Du Spaß am Vertrieb hast und daran, Menschen mit Fakten und Nutzenargumentation zu überzeugen
- Deinen ausgeprägten Leistungs- und Erfolgswillen bringst Du unternehmerisch denkend mit dem Ziel, Unternehmenswachstum zu generieren, auch in Teamarbeiten ein
- Insgesamt überzeugst Du mit Selbstbewusstsein, diplomatischem Geschick und Vertriebstalent durch Deine souveräne und professionelle Wirkung

Hays ist weltweit die Nr.1 in der Rekrutierung von Spezialisten. Allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz unterstützen wir über 2.000 Spitzenunternehmen. Und wir wachsen schnell weiter. Wir packen jede Aufgabe entschlossen an. Langjährige Branchenerfahrung und ein internationales Netzwerk sichern uns das nötige Vertrauen unserer Kunden.

Gehe jetzt den ersten Schritt und bewirb Dich bei Hays.

Wir freuen uns auf Dich!

Hays
Internal Recruiting Deutschland, Österreich und Schweiz
Willy-Brandt-Platz 1–3, 68161 Mannheim
Tel.: 0800 4636 4297, E-Mail: start@hayscareer.net
facebook.com/hayscareer.net

top EMPLOYER DEUTSCHLAND 2018 CERTIFIED EXCELLENCE IN EMPLOYEE CONDITIONS

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