Auf der Suche nach dem Cultural Fit

Worauf es Talenten bei der Jobsuche ankommt

kununu

Mathias Burger
Senior Manager B2B Business Development

Bis 2035 fehlen mehr als **fünf Millionen** Erwerbstätige auf dem Arbeitsmarkt.

Der Wettlauf um die Talente wird nicht allein durch den Bewerbungsprozess entschieden

Jede:r Sechste

verlässt den neuen Job innerhalb von 90 Tagen wieder

Quelle: Softgarden

Falsches Hiring kostet bis zu

50.000€

Quelle: CareerBuilder

Was ist Unternehmenskultur?

> Bei der Kultur dreht es sich um gelebte Werthaltungen und nicht lediglich um proklamierte Werte.

Timm Richter, NEO Culture

„Welche Aspekte sind hinsichtlich der Unternehmenskultur eines potenziellen Arbeitgebers besonders wichtig?“

45 % Offene Kommunikation

45 % Fairness

40 % Vertrauen

Quelle: Umfrage „Recruiting im New Work“ unter 313 Erwerbstätigen in D-A-CH (08/2021)

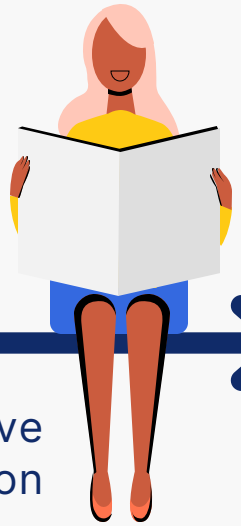
Gibt es einen Zusammenhang zwischen Unternehmenskultur und Erfolg?

Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter:innen

Kontrolle

Mitarbeiter-
orientierung

Vertrauen



negative
Korrelation

kein
Zusammen-
hang

positive
Korrelation

Wenn Mitarbeiter:innen **Vertrauen und Wertschätzung** entgegengebracht wird, hat dies einen positiven Effekt auf die Wirtschaftlichkeit.

Was bedeutet das für Sie?

1. Das Thema Unternehmenskultur muss in der Führungsebene angesiedelt sein
2. Die Unternehmenskultur sollte vorgelebt statt vorgegeben werden
3. Fragen Sie die eigenen Mitarbeiter:innen

Arbeit

Warum die Unternehmenskultur wichtig ist

4. Mai 2020, 5:19 Uhr | Lesezeit: 2 min

Führungsstil

Zeigen Sie Mitgefühl, auch wenn Sie der Einzige sind!

Mitgefühl zeichnet eine gute Führungskraft aus. Was aber, wenn die Unternehmensführung das nicht so sieht? So verbreiten Sie Ihre Führungswerte in einer kalten Unternehmenskultur.

Verhaltensökonomie

Was uns im Job wirklich voranbringt

Matthias Sutter erforscht, was Vorgesetzte zu guten Chefs macht und Berufseinsteiger glücklich. Ein Gespräch über vertrauensunwürdige Banker, Bonuszahlungen und Geld als Motivationsmittel.

BUCHREZENSION

Wie ein Wandel der Unternehmenskultur gelingen kann

Digitalisierung und Klimawandel zwingen die Wirtschaft zum Umdenken. Viele Manager sind sich der Komplexität dieses Vorhabens aber nicht bewusst.

Der Feind im Büro

21. Mai 2022 von fazitblog | 1 Lesermeinung

Vergiftete Stimmung ist in Unternehmen ein riesiges Problem. Was dagegen hilft.

Von Johannes Pennekamp

Wie können Unternehmen den Cultural Fit steigern?

Für mich ist es eine der wichtigsten Entscheidungen

Für uns ist es ein kritischer Erfolgsfaktor

Wie stellen sich viele Arbeitgeber dar?

„Unsere Mitarbeiter profitieren von einer **offenen Unternehmenskultur und flachen Hierarchien**: Sie schaffen Freiräume, die eigene Kreativität zu entfalten.“

„Denken Sie neu, treiben Sie Ihre Ideen voran und wachsen Sie in einem Arbeitsumfeld, das **Zusammenarbeit und Erfindergeist** fördert.“

„Wir vertrauen Menschen, die sich mit unserer Unternehmenskultur und unseren Werten identifizieren. Persönlichkeiten, die **offen und ehrlich** sind.“

„Unsere Mitarbeiter profitieren von einer **offenen Unternehmenskultur und flachen Hierarchien**: Sie schaffen Freiräume, die eigene Kreativität zu entfalten.“

e·on

„Denken Sie neu, treiben Sie Ihre Ideen voran und wachsen Sie in einem Arbeitsumfeld, das **Zusammenarbeit und Erfindergeist** fördert.“

„Wir vertrauen Menschen, die sich mit unserer Unternehmenskultur und unseren Werten identifizieren. Persönlichkeiten, die **offen und ehrlich** sind.“

Beiersdorf

Global Mobility Analyst (w/m/d) - HR International

Job ID: R0201491 **Listed:** 2022-09-05

Regular/Temporary: Regular

Location: Frankfurt

Position Overview

Über uns

HR International gehört zum Bereich Talent Sourcing innerhalb
Sourcing unterstützen Themen im Bereich der internen Karrier
verbessern und zu erhöhen. Hierzu gehören die Teams Talent &
Internati
Division
internati
und die
Deutsch

Sky ist die neue Welt des Entertainments. Sky ist digitales Fernsehen in technischer Perfektion. Als Deutschlands und Österreichs führendes Abo-Fernsehen geht es uns um das Besondere – um Spaß, Originalität, Entdeckung, Inspiration und echte Qualität – jeden Tag. Wir sind frisch, unkonventionell und humorvoll, lebendig, offen und gewinnend – und dabei immer einen Schritt voraus. Mach zusammen mit uns Fernsehen zu etwas Besonderem.
Wir verhandeln und betreuen strategische Kooperationen zur Sicherstellung der Distribution der Sky Inhalte in Deutschland, hierbei sind strategische Denkweise, eine schnelle Auffassungsgabe, ein hohes Maß an Flexibilität sowie analytische Fähigkeiten gefragt. - Sabine Pflug, Director Commercial Distribution

Wir suchen dich für das Commercial Distribution Team als

Head of Commercial Distribution (m/w/d)

Standort: Unterföhring bei München

DEIN JOB

- Du berichtest an den Director Commercial Distribution der Sky Deutschland und unterstützt diesen sowie den Group-Advertising Partnership und Distribution Hub beim kontinuierlichen Ausbau des Distributionsgeschäfts mit Plattformbetreibern, wie Telekommunikationsunternehmen und Kabelnetzbetreibern
- Gemeinsam mit deinem kleinen Team bist du für das Management und das Wachstum bestehender sowie die Identifikation neuer Partnerschaften in der Deutschland und Luxemburg verantwortlich, die für den anhaltenden Erfolg von Sky entscheidend sind - dies umfasst sowohl groß angelegte als auch taktische Kooperationen
- Zu deinen Aufgaben gehört dabei auch die Koordination und Überwachung aller relevanten technischen Vereinbarungen mit den Partnern, einschließlich Vertragsmanagement und Dokumentation
- Du pflegst die Beziehung zu deinen Geschäftspartnern auf Augenhöhe, von Konzeption und Pitch bis hin zu Vertragsverhandlungen und dem operativen Management der Partnerschaft entlang der Vertragslaufzeit
- Du verantwortest die Erreichung der Budget- und Umsatzvorgaben für deine Key Accounts und arbeitest hierfür eng mit allen relevanten Teams der Sky Organisation in Deutschland und innerhalb der Sky Gruppe zusammen.
- Du bist zentraler Ansprechpartner (m/w/d) für alle Belange deiner Partner innerhalb der Sky Deutschland sowie der Sky Gruppe, baust Beziehungen zu wichtigen internen Stakeholdern auf, pflegst sie regelmäßig und bist dabei in der Lage, effizient auf Senior-Ebene zu kommunizieren
- Bezüglich der neuesten Entwicklungen auf dem Markt, die Sky, unsere Partner sowie die Medienbranche im Allgemeinen betreffen, bist du jederzeit auf dem Laufenden und in der Lage, relevante Analysen (z. B. Markttrends, Performance usw.) und Entscheidungsvorlagen zu erstellen sowie präsentieren, die der Entscheidungsfindung auf Führungsebene dienen

DEIN PROFIL

- Du hast einen Hochschulabschluss mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaft/Medienmanagement, vorzugsweise ergänzt durch einen MBA, & verfügst über mindestens 6-8 Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Funktion oder im Projektmanagement, Telekommunikation durch Tätigkeit in der Medien- bzw. Telekommunikationsbranche oder einer Unternehmensberatung
- Du bestitzt ausgeprägte kaufmännische Fähigkeiten, die du im Rahmen von Verhandlungen und in der Rolle als Account Manager (m/w/d) erworben hast, und hast Erfahrung in der selbstständigen Führung von Vertragsverhandlungen und Geschäftsbeziehungen
- Du hast einen Blick für das große Ganze, aber bist gleichzeitig in der Lage in Details einzutauchen und Verantwortung für diverse Projekte zu übernehmen
- Du bist eine eigenverantwortliche Persönlichkeit, die gleichermaßen in der Lage ist, selbstständig und als Teil eines großen dynamischen Teams zu arbeiten
- Du hast Erfahrung in der Leitung von Teams und der Priorisierung von Aufgaben und besitzt die Motivation und Fähigkeit optimale Ergebnisse auch unter Zeitdruck zu erzielen
- Du verfügst über sehr gute analytische Fähigkeiten, die es dir ermöglichen, auch bei komplexer Datenlage Sachverhalte zügig zu durchdringen und strukturierte Empfehlungen sowie Entscheidungsvorlagen zu erarbeiten
- Du zeichnest dich durch Neugier, strategisches sowie unternehmerisches Denken sowie sehr gute Kommunikationsfähigkeiten aus
- Du arbeitest gerne in einem dynamischen Umfeld und in einem internationalen Team
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachenniveau sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden dein Profil ab

Unsere Benefits:

Bei Sky bieten wir dir unsere volle Unterstützung, damit du dein Bestes geben kannst. Unser Angebot an Benefits ist etwas Besonderes - hier sind einige davon:

- Sky Q kostenlos
- Flexibles Arbeiten
- Betriebliche Altersversorgung mit Arbeitgeberzuschuss
- Sky Company Bike
- u.v.m.

Inklusion:

Bei uns wird Chancengleichheit großgeschrieben.
Wir glauben fest daran, dass eine durch Vielfalt geprägte Unternehmenskultur uns gemeinsam wachsen lässt und unsere Kreativität und Innovation fördert.
Daher berücksichtigen wir alle qualifizierten Bewerbungen - unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter, sexueller Orientierung und Identität.

Worauf wartest du?

Bewirb dich jetzt, um eine spannende Karriere zu starten und Teil eines brillanten Teams zu werden. Wir können es kaum erwarten, von dir zu hören.

Erfahre mehr über Sky auf Social Media unter den Hashtags #wirbesky oder #lifeatsky

A job you love to talk about.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

CHIEF PRODUCT OFFICER (CPO) (W/M/D)

ROLE MISSION

Als unser Chief Product Officer (w/m/d) bist Du Teil unseres Führungsteams und treibst unsere langfristige Produktvision und -strategie voran. Du stellst sicher, dass die Gr
strategie und die Ziele des Unternehmens durch die Produkte unterstützt werden
arbeitest an langfristigen Produktplänen und an der Produktpositionierung. Gleic
tauschst Du dich mit Kunden, Kollegen und Partnern aus, um unsere Produktausr
validieren und zu kommunizieren.

Mit anderen Worten – Du setzt Deine Erfahrung und Deinen Ehrgeiz ein, um die B
unserer Lösungen zu gestalten und diese in Zusammenarbeit mit anderen Abteil
Erfolg zu führen!

DEINE AUFGABEN

- Führung und Coaching des bestehenden Produktmanagement-Teams (Produk
management, Experience Design), Unterstützung bei der Erfüllung ihrer Aufga
aktive Personalentwicklung sowie die Sicherstellung einer einheitlichen Ausrich
gemeinsamen Arbeitsmethoden
- Leitung und Definition der Produktvision und -strategie in Übereinstimmung m
übergeordneten Mission und Geschäftsstrategie von XOM und eine klare Darste
Value Proposition bei unseren Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit unseren CEO und CTO, um Strategien für das Wach
die Differenzierung unserer innovativen Produkte zu definieren
- Verständnis für den Produktmarkt, um kundenbedürfnisse zu antizipieren und
kehren für den Aufbau einer nachhaltigen Produktausrichtung zu identifizieren
- Verantwortung für die Definition, Pflege und Umsetzung unserer Produkt-Road
die klare Kommunikation dieser gegenüber zentralen Stakeholdern
- Sicherstellen, dass entwickelte Features unsere Produktvision unterstützen und
Kunden einen Mehrwert liefern

DEIN PROFIL

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Produktmanagement, Wirtschaftswissen
Betriebswirtschaft, eines technischen Fachgebiets oder gleichwertiger Berufserf
- Mehrjährige fundierte Erfahrung im Produktmanagement, eCommerce oder in
Umfeld
- Exzellente Führungsqualitäten und die Fähigkeit, Mitglieder des Teams (und de
Unternehmens) zu inspirieren.
- Nachgewiesene Erfahrung in der Produktplanung, Definition und Einführung e
Produkte sowie in der Arbeit mit SaaS-Produktlinien
- Fähigkeit, in einer Matrixorganisation zu arbeiten und die Erwartungen einer V
Stakeholdern zu erfüllen
- Enthusiastische Hands-on-Mentalität gepaart mit einer pragmatischen Einstell
höchster Kundenorientierung
- Agile Denkweise und Erfahrung mit agilen Methoden
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, die es Dir ermöglicht, komplexe Sachv
verständlich an alle Stakeholder zu kommunizieren
- Fließende Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

DEINE BENEFITS

- Wettbewerbsfähiges Gehalt und unbefristeter Arbeitsvertrag
- 30 Urlaubstage und ein Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeiten und weitere Benefits (Meditations-App, Corporate Benefit
Gruppenunfallversicherung usw.)
- Hochwertige Technik (Software und Hardware), um ein komfortables Arbeiten z

Über die Volth Group
Die Volth Group ist ein weltweit agierender Technologiekonzern. Mit se
aus Anlagen, Produkten, Serviceleistungen und digitalen Anwendungen
in den Märkten Energie, Papier, Rohstoffe und Transport & Automotive.
Volth heute mit rund 20.000 Mitarbeitern, 4,3 Milliarden Euro Umsatz u
60 Ländern der Welt eines der großen Familienunternehmen Europas.

Unterstützen Sie die Volth Group | Konzernbereich Corporate Functions

Global HR Product Manager (m/w/d) People befristet auf zwei Jahre

Job ID: 70844 | Standort Heidenheim | für Jobsharing geeignet

Ihre Aufgaben

- Sie arbeiten bei der Konzeption, Planung und Umsetzung von konze
Konzepten, Standards, Prozessen und Instrumenten mit. Dies umfas
  - Ganzheitliche Konzeption Leadership@Volth
  - Leadership Development
  - Performance Management
  - Talent Management
- Die aktive Zusammenarbeit mit den Group Division HR und Regional
(Counterparts) zu den o. g. Themen ist ebenfalls Teil Ihres Arbeitsbe
- Zu Ihren Aufgaben gehören die Beratung des Managements, der Füh
HR Business Partner in Fragen der Personal- und Organisationsentw
- Sie sind Impulsgeber (m/w/d) für Zukunftsthemen (z.B. Digitalisierun
und gestalten diese mit.
- Außerdem unterstützen Sie Transformations- und Veränderungsproz

Ihr Profil

- Ihr Studium im Bereich Psychologie, Wirtschaftswissenschaften, Päd
vergleichbare Ausbildung haben Sie erfolgreich abgeschlossen.
- Sie verfügen über Berufserfahrung aus dem Bereich Personal- und
Führungsnachwuchsentwicklung; eine zusätzliche Coaching Ausbildung ist
- Erfahrungen im Projektmanagement und im Umgang mit agilen Arbeit
Design Thinking) bringen Sie mit. Mit einer konzeptionellen Arbeitswe
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie
Kenntnisse (insbesondere PowerPoint) setzen wir voraus.
- Sie haben eine offene Persönlichkeit (m/w/d) mit einer entwicklungso
(Growth Mindset) und sehr guten Kommunikationsfähigkeiten über al
hinweg.
- Ihr Profil wird abgerundet durch eine analytische, strukturierte und se
Arbeitsweise.

Arbeiten bei Volth heißt, aktiv zukunftsfähige Technologien voranzutreib
eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Team in unse
mit herausfordernden Aufgaben und Freiräumen für Ihre Kreativität. Da
uns noch **vieles mehr** aus. Werden auch Sie Volthianer und gestalten
unseres Unternehmens.

Bewerben Sie sich jetzt über unser **Online-Portal**.
Alles Nähere rund um den Bewerbungsprozess finden Sie **hier**.

Technischer Produktmanager (m/w/d) Schwerpunkt Apps

Vollzeit 37,5 Stunden/Woche | Deutschlandweit, Hamburg, Mobile Office | ab sofort

Die hagebau connect GmbH mit Sitz in Hamburg ist die hundertprozentige Online-Tochter der hagebau Unternehmensgruppe für den Heimwerkermarkt. Das Team des Unternehmens hat sich das Ziel gesetzt, den hagebau-Kunden künftig das beste Omnichannels-Einkaufserlebnis in der Branche zu bieten. Die hagebau connect GmbH ist Betreiberin der Online-Shops auf www.hagebau.de und www.hagebaukauf. Kunden finden dort die Sortimente von hunderten hagebaumärkten sowie über 100 WEINKERS WELT-Standorten in Deutschland.

Für den Bereich Platform Experience in Hamburg und anteilig im Mobile Office suchen wir **ab sofort** in Vollzeit einen

Technischen Produktmanager (m/w/d) Schwerpunkt Apps

Deine Aufgaben:

- Du verantwortest die Konzeption marketing- und CRM-relevanter Features der hagebau-App für Android und iOS, die die Akquise, Bindung und Monetarisierung der App-Nutzer fördern
- Zudem schreibst Du User-Stories und begleitest bei der Feature-Konzeption den gesamten Prozess von der Ideengenerierung über die Design- und Entwicklungsphase bis hin zum Release und zur iterativen Optimierung
- Außerdem übernimmst Du das Monitoring entsprechender marketing- und CRM-relevanter KPIs, um diese stetig weiter zu optimieren
- Gemeinsam mit dem App-Kreis arbeitest Du an der Vision der hagebau-App als digitales Bindeglied zwischen Online- und Stationärhandel und identifizierst neue Features, um diese Vision voranzutreiben
- Dabei verstehst Du Dich als technischen Enabler im/w/d, insbesondere für unsere Marketing- und CRM-Teams
- Gemeinsam mit den Stakeholdern optimierst Du die Integration der Systeme in den Bereichen App Install Tracking, App Analytics und Push Notifications bzw. In-App

er Wirtschaftsinformatik bzw. eine vergleichbare Ausbildung abgeschlossen
t Systemen zum Tracking von App Installs (z. B. Adjust, AppsFlyer) und zum Versand von Push Notifications und
verantwortlich. Du möchtest die Zukunft aktiv mitgestalten und kannst Dein Umfeld für neue Ideen und
ese Probleme zu durchdringen, und Deine starke Hands-on-Mentalität führt zu schnellen, pragmatischen

Die IBC SOLAR AG sucht in Vollzeit

PRICING MANAGER (m/w/d)

Standort:	Abteilung:	Vertragsart:	Einstellungsdatum:
Bad Staffelstein	Solutions International	Unbefristet	Ab 01.10.2022

Datenanalysen, das Erkennen von statistischen Zusammenhängen und die daraus resultierende Ableitung von Empfehlungen fällt Ihnen leicht? Bei der Erarbeitung von Guidelines, Logiken und Kalkulationsmethoden sind Sie in Ihrem Element? Dann passt die Position des Pricing Managers (m/w/d) zu Ihnen.

Ihre Aufgabe erfüllen Sie auf Basis eines klaren Wertesystems, in dem Ehrlichkeit, Freundlichkeit und Wertschätzung einen festen Platz haben.

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung technischer Unterstützungstools für die Preissetzung im Distributions- und Projektgeschäft
- Beratung des Vertriebs beim täglichen Price Management im Rahmen des bestehenden Preiskonzepts
- Systematische Analyse unsere Preise im Rahmen des Preiscontrollings und Sicherstellung marktgerechte Bepreisung (Weiter-) Entwicklung preisstrategischer Konzepte für Warengruppen, Ländermärkte und Vertriebskanäle (Omni-Channel) basierend auf den durchgeführten Analysen
- Durchführung strategischer Projekte zu Themen im Bereich Preis- und Margenmanagement
- Identifizierung von Maßnahmen zur Margenoptimierung und Kontrolle der Umsetzung
- Überwachung der wirtschaftlichen Profitabilität unseres Produktportfolios in Kooperation mit dem Produktmanagement

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium mit betriebswirtschaftlichem/analytischen Schwerpunkt oder eine vergleichbare Ausbildung
- Berufserfahrung im Pricing oder Sales, idealerweise in der gleichen oder einer vergleichbaren Branche
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint, ERP-Systemen wie MS Dynamics NAV und idealerweise auch mit PowerBI und/oder Cubeware
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit, insbesondere im internationalen Austausch
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Kundenorientierung, unternehmerisches Handeln sowie strategisches & analytisches Denken

Ihre Benefits:

Jobrad | Altersvorsorge | Werbungsprämie | Gesundheitsmanagement
Einkaufsvorteile | Gruppenunfallversicherung | Kindergartenzuschuss | Mobile Arbeit

Aus guten Ideen echte Perspektiven entwickeln.

Arbeiten bei der Unternehmensgruppe Theo Müller (UTM) bedeutet, Teil eines regional verwurzelten Familienunternehmens und international wachsenden Lebensmittelkonzerns zu sein. Die UTM ist eine international tätige Unternehmensgruppe im Bereich Food und Logistics mit 31.700 Mitarbeitenden und 17 Produktionsstandorten weltweit. Mit bekannten Marken in den Geschäftsbereichen Molkerei, Fisch & Feinkost, Saucen und Dressings, einem eigenen Verpackungsunternehmen, einem Transport- und Logistikunternehmen und einem eigenen Kraftwerk steht die Unternehmensgruppe für Vielfalt, Unabhängigkeit und Sicherheit.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Unternehmensgruppe teilen eine gemeinsame Vision: Geschmack in das Leben der Menschen zu bringen. Begleiten Sie uns auf dieser Reise und sichern Sie sich einen Job mit Zukunftsperspektive.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie in **Aretsried** (bei Augsburg) im Außendienst:

Key Account Manager (m/w/d)

Ort: Aretsried | **Bereich:** Marketing & Sales | **Einstiegslevel:** Berufserfahrene | **Job-ID:** 79441

Ihre Rolle

Als Key Account Manager (m/w/d) erschließen Sie neue Vertriebskanäle für bestehende und neue Produkte und steigern die Attraktivität unserer Kategorien in den digitalen Regalen.

- Sie sind verantwortlich für das Wachstum unseres Volumens und unserer Profitabilität im Lebensmitteleinzelhandel / Discount in der DACH Region.
- Mit den angrenzenden Bereichen Category Management, Shopper Marketing und Vertriebsinnendienst pflegen Sie eine enge Zusammenarbeit.
- Sie erschließen neue Vertriebskanäle für bestehende und neue Produkte und steigern somit die Attraktivität besonderer Kategorien durch eine erfolgreiche Listung sowie Vermarktung.
- Um die Platzierungsentscheidung des Handels zu beeinflussen, planen Sie maßgeschneiderte Maßnahmen, begleiten deren Umsetzung und kontrollieren deren Ergebnisse.
- Die Kombination aus standortunabhängiger Tätigkeit und Dienstwagen gibt Ihnen die Flexibilität die Sie benötigen, um nahe am Kunden zu sein. Gemeinsam entwickeln und implementieren Sie Promotion Kampagnen.

eigenständig Jahresgespräche mit den Ansprechpartnern Ihrer Accounts und verhandeln Preise
ditionen.
Kolleg:innen aus dem Sales Controlling und Demand Management stehen Sie im engen Austausch.
n über individuelle Kundenbedarfe und Controlling bezogene KPIs bildet die Basis für Ihre
lungen.

n ein erfolgreich abgeschlossenes Studium auf und bringen fundierte Erfahrung als Key Account
/m/w/d) in der FMCG Branche mit.
kundenakquise fühlen Sie sich ebenso wohl, wie in der Pflege langjähriger Kundenbeziehungen.
ere und digitales Marketing sind kein Neuland für Sie.
ationsfähigkeit und Unternehmergeist bringen Sie regelmäßig frische Ideen ein, um die Markt-
bewerbssituation unseres Unternehmens in Ihrer Region zu sichern und auszubauen.
s Verhandlungsgeschicks managen Sie herausfordernde Gesprächssituationen und schaffen es
chiedlichen Interessenlagen Ihre Ziele im Blick zu behalten.
en Kompetenzen im Projektmanagement und stehen der Zusammenarbeit innerhalb
tionaler Teams in deutscher und englischer Sprache offen gegenüber.
ges Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie hervorragende analytische Fähigkeiten
r Profil ab.

nen bieten:

ufgaben sind schön und gut. Darüber hinaus bieten wir Ihnen handfeste Zusatzleistungen:
t bei Arbeitszeit und -ort: in vielen Bereichen lassen sich Arbeitszeit und -ort flexibel gestalten,
ides ins eigene Leben passt.
für die Zukunft: Unsere berufliche Altersvorsorge und das betriebliche
ltmanagement.

Talenten reicht das nicht. Sie suchen nach Authentizität.

Sie wollen wissen, wie Unternehmen wirklich ticken…

...und informieren sich online

kununus Workplace Insights für Jobsuchende

Bewertungen

Arbeitgeber-Bewertungen von Bewerber:innen und Mitarbeitenden anhand mehrerer Dimensionen

Gehaltscheck

Gehaltsinformationen für tausende Jobpositionen verglichen mit Branchen-Benchmarks

Kulturdaten

Einschätzungen von Mitarbeiter:innen zur Firmenkultur verortet auf dem Spektrum traditionell bis modern

74 %

informieren sich über Arbeitgeber auf Bewertungsplattformen

Quelle: Universität Innsbruck & Trendence, 2022

Authentisches Stimmungsbild

69 % sind der Meinung, dass Arbeitgeber Bewertungen regelmäßig fördern sollten.

Quelle: Uni Innsbruck & Trendence / Basis: 1.656 Befragte

Mit Kritik auseinandersetzen

82 % finden, dass Arbeitgeber sich mit geäußerter **Kritik auseinandersetzen** sollten.

Quelle: Universität Innsbruck & Trendence, 2022

Auf Bewertungen reagieren

Für **60 %** **beeinflusst** die Reaktion eines Arbeitgebers auf eine kritische Bewertung die eigene **Bewerbungs-entscheidung.**

Quelle: Universität Innsbruck & Trendence, 2022

Rufen Sie regelmäßig zu Bewertungen auf

- Rufen Sie Ihre Mitarbeiter:innen **immer neutral** zu einer Bewertung auf
- Passen Sie den **richtigen Moment** ab
- Erklären Sie Ihren Mitarbeiter:innen, warum auch sie **von einer Bewertung profitieren**

Empfehlungen

1. Weg mit den glattgebügelten Auftritten
2. Menschen brauchen Differenzierung
3. Austauschbare Buzzwords helfen nicht weiter

Ohne die Unternehmenskultur hat Ihr Employer Branding keine Chance

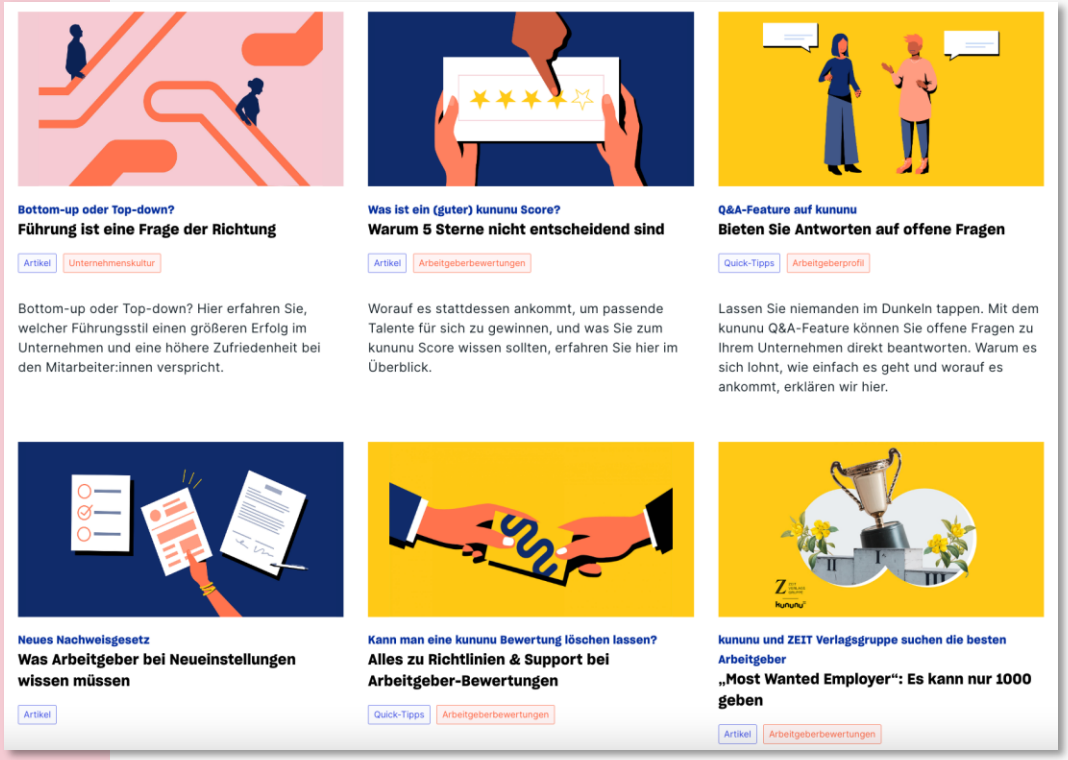
Gemeinsame Initiative des Hotelverbandes Deutschland und kununu

- Erhöhung der Anzahl und Qualität der abgegebenen Arbeitgeberbewertungen
- Bewusste Entscheidung der Hotelbranche
- Proaktiver Umgang mit Arbeitgeberbewertungen als Wettbewerbsvorteil

Ressourcen für Arbeitgeber

Ressourcen für den effektiven Umgang mit kununu stehen Arbeitgebern auf dem **kununu Arbeitgeberportal** zur Verfügung

arbeitgeberportal.kununu.com



Ressourcen für Arbeitgeber

Video-Tutorials und
Live-Q&A-Session zu finden auf
unserer E-Learning Plattform
kununu Masterclass

**arbeitgeberportal.kununu.com/
masterclass-tutorials**

kununu Masterclass PRO

NHS
NEW HIRING
summit

HR Today | onlyfy by XING

Erleben Sie den HR Gipfel live mit!

Ausgewiesene HR Expert·innen präsentieren zukunftsweisende Impulsvorträge. Nehmen Sie teil an unseren interaktiven Formaten.

u.a. mit: kununu, Kühne+Nagel uvm.

30. Sept. 2022

ZÜRICH

Jetzt hier anmelden!

kununu