



Berufliche Erfolge lassen sich planen!

September 2011

AUSGABE 25

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Hektik der heutigen Zeit führt dazu, dass der Arbeitnehmer sich immer weniger für seine neue berufliche Zukunft vorbereiten kann. Demgegenüber sieht sich der Arbeitgeber oft einem sehr geringen Bewerberangebot konfrontiert. Die Wahl auf die richtige, erfolgreiche Lösung zu tippen, fällt in beiden Fällen schwer.

Massgeschneiderte Lösungen in der Laufberatung sowie genormte Qualitätsverfahren erhöhen die Erfolgsaussichten – wir sagen Ihnen weshalb!

Ihr Team von p4p consulting

Öffnen Sie bei nicht korrekter Darstellung unseren Newsletter im PDF Format unter http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl_files/p4p/pdf/Newsletter25.pdf

Neu im Programm

Die Laufbahnberatung!

Wir tragen mit dieser Erweiterung unseres Dienstleistungsangebotes den Anforderungen der heutigen, oftmals knappen, Zeit Rechnung. Das berufliche Korsett kann mitunter auch den eigenen Weitblick einschnüren. Trennungen vom oder durch den Arbeitgeber können aus heiterem Himmel auf ein intaktes berufliches oder privates Umfeld treffen. Selten genug ist man auf die folgende Frage vorbereitet: „Was will ich eigentlich in meinem nächsten beruflichen Schritt tun?“

Mit der Laufbahnberatung begleiten und unterstützen wir unsere Klienten (Stellensuchende wie auch Arbeitgeber) bei beruflichen Veränderungs- und Entwicklungsprozessen.

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Homepage unter:

<http://www.p4p-consulting.ch/webcms/index.php/laufbahnberatung.html>

DIN-Assessment-Qualität

Worum geht es bei der DIN 33430?

Die DIN 33430 ist die erste Norm im Bereich sozialer Dienstleistungen. Sie beschreibt, welche Instrumente für berufsbezogene Eignungsbeurteilungen taugen, welche Qualifikationsanforderungen an die beteiligten Personen gestellt werden müssen und wie Verfahren zu planen und durchzuführen sind. Sie klärt Begriffe, benennt Qualitätskriterien und -standards, weist Verantwortlichkeiten zu, definiert die Qualifikationsanforderungen für Auftragnehmer sowie Mitarbeitende und enthält Leitsätze für die Vorgehensweise.

Worin besteht der Nutzen der DIN 33430 für die Verantwortlichen?

Sie ermöglicht eine optimale Personalauswahl, indem:

- Einstellungsinterviews methodisch verbessert werden
- Sich die Personalauswahl auf konkrete, wesentliche Anforderungen bezieht
- Keine „falschen“ Personen mehr eingestellt und keine „richtigen“ Personen mehr abgewiesen werden
- Dass Unternehmen wissen, auf welche Qualitätskriterien (eignungsdiagnostische Gütekriterien) sie beim grossen Angebot an Testverfahren achten müssen
- Zusätzliche Qualität gewährleistet wird, da die an Eignungsbeurteilungen mitwirkenden Personen über professionelle Fachkenntnisse und Qualifikationen verfügen müssen
- Einsparung von Personalkosten, da Fehlentscheidungen vermieden werden können

Wir garantieren Ihnen ein DIN-konformes Vorgehen in der Eignungsbeurteilung, welches folgende Aspekte beinhaltet:

- Höchst qualifizierte und erfahrene Assessor/innen
- Testverfahren, die höchsten qualitativen Ansprüchen und allen wissenschaftlichen Anforderungen genügen
- Besonders transparente und pragmatische Eignungsgutachten mit Anforderungsbezug
- Qualifizierte Rückmeldungen (Feedbacks)
- Keine Auftragsvermischungen (z.B. Search und Diagnostik)
- Zuverlässigkeit und Qualitätsmanagement

Wieso sind wir bei AKAC

Der Arbeitskreis Assessment Center Schweiz (AKAC) ist das Kompetenzzentrum für Assessment Center-Verfahren in der Schweiz. Er entwickelt und formuliert verbindliche Qualitätsstandards und ermöglicht so die Qualitätssicherung bei Assessment-Center-Anbietern und -Anwendern. Die Mitglieder orientieren und halten sich zwingend an diese Standards. Die Mitgliedschaft im Arbeitskreis gilt deshalb als anerkanntes Qualitätslabel. Der AKAC trägt massgeblich dazu bei, den Bekanntheitsgrad von Assessment-Centern in der Schweiz zu steigern.

Der AKAC fördert den Informationsaustausch unter seinen Mitgliedern durch regelmässige Vereinstätigkeiten. Er dient als Ideenpool und Know-how-Quelle. Im Weiteren gehören zu den Vereinsaufgaben des AKAC sowohl die Durchführung von Weiterbildungsveranstaltungen als auch Vergabe von Forschungsaufträgen.

Wir stellen vor

Erfolgreiche Kunden – Intercolux AG – www.intercolux.ch



Die Intercolux AG (www.intercolux.ch) plant seit über 50 Jahren energieoptimierte, hochwertige Lichtlösungen. Beleuchtungsplaner mit umfassender Erfahrung unterstützen Architekten, Planer, Elektroinstallateure sowie Endkunden in der Realisierung von anspruchsvollen Neu- und Umbauten. Für unsere Verkaufsorganisation suchen wir einen erfahrenen



Verkaufsleiter Schweiz/ Mitglied der Geschäftsleitung

In einem umkämpften Markt führen Sie unseren Verkauf zielorientiert in die Zukunft!



Ihre Herausforderung

Als Verkaufsleiter sind Sie für die Planung und Führung der gesamten Verkaufs- und Vertriebsorganisation verantwortlich. Als Mitglied der Geschäftsleitung erarbeiten Sie die Marketing- und Verkaufskonzepte. In direkten Kundenkontakten erhärten Sie die Vorgaben und setzen die gewonnenen Erkenntnisse, gemeinsam mit Ihrem Innen- und Aussendienstteam, selbstständig um. Im inhabergeführten Betrieb profitieren Sie von kurzen, schnellen Entscheidungswegen. Der Verkauf von Investitionsgütern in der Bau-/Baunebenbranche sowie die Kunden (Architekten, Elektroplaner, -installateure) kennen Sie bereits aus Ihrer bisherigen Berufserfahrung. Das Verkaufsteam, in diesem komplexen Umfeld, erwartet eine nahe, intensive Führung und Unterstützung durch den Verkaufsleiter.



Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Nach einer, im Idealfall, elektrotechnischen Grundausbildung haben Sie die Ausbildung zum Verkaufsleiter erfolgreich abgeschlossen. Durch Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse werden Sie in der Geschäftsleitung, in allen Führungsfragen des Betriebs, zum mitgestaltenden Partner. Ihre mehrjährige Berufserfahrung erlaubt Ihnen schnell, die Stärken und Schwächen unserer Vertriebsorganisation zu erkennen: Sie gestalten – Sie optimieren – Sie schulen – Sie leiten – Sie kontrollieren – Sie korrigieren und Sie gehen mit Beispielfunktion voran. Durch Ihr organisiertes Vorgehen gelingt es Ihnen, ein eingeschworenes, erfolgreiches Verkaufsteam zu formen. Die Betreuung einer eigenen Zielgruppe und der Schlüsselkunden geben Ihnen die notwendige Nähe zum Markt. Französisch- und Englischkenntnisse wären ideal. Diese erleichtern den Kontakt zu unserem Vertrieb in der Westschweiz und zu unseren internationalen Lieferanten.



Unsere Leistungen

Wir verfügen über marktfähige, qualitativ hochwertige Produkte mit der neuesten Technologie. Namhafte Referenzobjekte, ein grosser Bekanntheitsgrad, inklusive eigener Niederlassung in der Westschweiz, sowie eine dem kompetitiven Markt angepasste Kostenstruktur, erlauben einen aktiven Weiterausbau. Dazu gehören auch neue, moderne Hilfsmittel (CRM, IT) und ein eingespieltes, erfahrenes Team.



Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk CH-1101-602 oder an p4p Consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **044 808 78 78**.



Ausblick

Lesen Sie in unserem nächsten Newsletter über weitere spannende Qualitätsverfahren.

Sie wollen nicht solange warten?

Rufen Sie uns an **+41 (0)44 808 78 78**

oder senden Sie uns ein Email: info@p4p-consulting.ch.

Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link newsletter@p4p-consulting.ch

„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.

Archiv Newsletter

Hier gelangen Sie zu unseren bereits erschienenen Newsletter:

<http://www.p4p-consulting.ch/webcms/index.php/p4p-news.html>