

## SHORT

## 10 Jahre MBA-Titel in Österreich



Die Donau-Universität Krems feiert 10 Jahre MBA-Titel in Österreich.

Wien. Die Donau-Universität Krems hat als erste Universität in Österreich das MBA-Studium eingeführt. Vor zehn Jahren konnte sie den ersten MBA-Titel vergeben. „10 Jahre MBA“ findet am Samstag, dem 14. Juni 2008 in Krems statt. Den feierlichen Rahmen und abschließendes Highlight des Programms bildet der Sommerball des Alumni Clubs unter dem Motto „Fifties Boulevard“. Bei diesem Anlass veranstaltet das Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften eine Feier mit seinen Alumni und hochrangigen Gästen. [www.donau-uni.ac.at](http://www.donau-uni.ac.at)

## 10 Jahre Jubiläum Monster und Jobpilot

Wien. Jobpilot/Monster Austria feiert heuer sein 10-Jahres-Jubiläum in Österreich. Alle Anzeigen, die auf [jobpilot.at](http://jobpilot.at) geschaltet werden, werden automatisch auch auf [monster.at](http://monster.at) zu sehen sein. [www.monster.at](http://www.monster.at)

**Menschen im Vertrieb** Die Arbeitgebermarke als Wettbewerbsvorteil: Wifi-Symposium am 18. Juni in Graz

# Employer Branding

Experte Thomas Foscht, University of California, spricht über neue Trends in der Unternehmensführung.

NINA PACHERNEGG

Wien. „Immer wieder werden wir mit Unternehmen konfrontiert, die verzweifelt auf der Suche nach guten Vertriebsmitarbeitern sind“, bekräftigt Hans Bachinger, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft „Menschen im Vertrieb“.

„Unternehmen haben meistens keine Ahnung, wie sie ihr Image aufmöbeln könnten.“

HANS BACHINGER



Hans Bachinger, GF Menschen im Vertrieb, spezialisiert sich auf Employer Branding.

Menschen im Vertrieb hat eine Marktlücke erkannt, sich auf das Thema „Employer Branding“ spezialisiert und veranstaltet gemeinsam mit dem Wifi Steiermark ein „Employer Branding Symposium“ am 18. Juni im Konferenzzentrum Flughafen Graz. Marketingexperte Thomas Foscht (University of California, davor Karl-Franzens-Universität Graz) spricht über „Employer Branding – eine neue Aufgabe der Unterneh-

menführung“ und zeigt Interessierten den Weg zum attraktiven Arbeitgeber. Bachinger: „Firmen investieren Unmengen an Geld in die Suche nach Vertriebsmitarbeitern und meistens melden sich entweder viel zu wenig oder es bewerben sich die Falschen. Gleichzeitig tun diese Unternehmen aber alles, um ihren Ruf als ‚attraktiver Arbeitgeber‘ weiter zu verschlechtern.“

Das Symposium spricht Unternehmen, Personalisten, Ge-

schäftsführer, Manager und Mitarbeiter im Bereich Marketing und Werbung an. Zielgruppe sind ebenso jene Führungskräfte, die begeisterte Mitarbeiter suchen, die sich emotional mit dem Unternehmen verbunden fühlen sollen, oder auch jene, die mehr über Employer Branding von Experten erfahren möchten und sich diesbezüglich mit Kollegen aus der Wirtschaft austauschen möchten.

## Begeisterung als Strategie

Hans Bachinger und Thomas Angerer (IRM) sind weitere Vortragende des Symposiums mit „Begeisterung als Strategie – Damit bei MitarbeiterInnen und KundInnen der Funke überspringt“. Menschen im Vertrieb beschäftigt sich sehr intensiv mit dem Thema „Employer Branding“ und ist durch verschiedene Instrumente wie den „Employer Branding Quick-Check“ oder „Spark-X“ (Begeisterung im Unternehmen permanent messen) der ideale Partner für Unternehmen auf dem Weg zum attraktiven Arbeitgeber. „Unternehmen haben meistens keine Ahnung, wie sie ihr Image aufmöbeln könnten“, erklärt Bachinger. Zusätzliche Vortragende beim Wifi-Symposium Employer Branding sind Gerhard Matschnig, Zürich Versicherungs AG, verantwortlich für das Österreich-Geschäft, der über „Die Arbeitgebermarke der Zürich Versicherung“ spricht; Alois Mochart, erfolgreicher Unternehmer (Installationsunternehmen Mochart, mhs-GmbH) mit „Entwickeln Sie als Klein- und Mittelbetrieb Ihre Arbeitgebermarke“; Erwin Stubenschrott (KWB) mit „Der Weg zu einer starken Marke führt nur über die MitarbeiterInnen“; Reinhard Franz (Anzeigenmarketing *Kleine Zeitung*) und Kerstin Jantscher (Leitung Personal Anton Paar) sprechen über „Die Rolle der Medien im Employer Branding“.

## mastermind gesucht!

**DAS UNTERNEHMEN:** Unser Auftraggeber ist ein äußerst erfolgreiches Unternehmen in der Papierindustrie, mit Sitz in Deutschland und Schwerpunkt auf dem europaweiten Papiervertrieb. Als Teil einer der größten Unternehmensgruppen Europas kennzeichnen Partnerschaft, Produktqualität, Problemlösungskompetenz und Profitabilität die Vision des Unternehmens. Im Zuge der Reorganisation des zentralen Vertriebs wird das Key Account Management zweifach neu besetzt.

### Key Account Manager/in

Vertriebsinnendienst Grafische Papiere

**DIE AUFGABEN:** • Kompetente Betreuung und Beratung bestehender Kunden, mehrheitlich vom Innendienst aus • Abwicklung der Kundenprojekte vom Angebot bis zur Nachbetreuung • Ausbau des Kundenstockes durch aktive Neukundengewinnung • Aktiver Telefonverkauf der Sortimente aller Produktgruppen Grafische Papiere • Konzeption von Verkaufsfördermaßnahmen und Initiieren von verkaufsfördernden Maßnahmen • Aktive Mitarbeit in Preisgestaltung, Absatz- und Umsatzplanung sowie Handelsmargenentwicklung • Realisierung von Kundenbindungsprogrammen entsprechend den Richtlinien • Fallweise Führen von Lieferantenverhandlungen • Laufender Auf- und Ausbau des Produktwissens durch intensive Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement und den Papierlieferanten • Reporting an die Verkaufsleitung

**DIE ANFORDERUNGEN:** • Kaufmännische Ausbildung • Mehrjährige Vertriebs- oder Innendienst- sowie im anspruchsvollen Key Account Management mit Fokus Innendienst • Erfahrung im selbstständigen Gebiets- und Kundenmanagement • Ausgeprägt gutes Papier-Know-how (Drucktechniken, Papiertechnik und Sortimente) • Erfahrung im Telefonverkauf von anspruchsvollen grafischen Produkten • Sicherstellen eines lückenlosen Informationsflusses in alle Bereiche und zu Schnittstellen • Erfahrung im Nutzen und Pflegen eines EDV-gestützten CRM-Systems • Freude am Umgang mit Menschen und hohe Kunden- wie Serviceorientierung

Als teamfähige, integrative Persönlichkeit mit hohem Verantwortungsbewusstsein haben Sie Freude daran, individuelle Lösungen zu generieren und seriös zu verkaufen? Über Ihr gutes Einfühlungsvermögen und den Durchblick, was die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden betrifft, entwickeln Sie Strategien und setzen Zielvorgaben effektiv um? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie uns bitte Ihre Unterlagen samt Zeugnissen und Ihrem Business-Foto im Word-Format. Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!



member of usg people

**accea**  
masterminds

accea ein Geschäftsbereich der USG People Austria GmbH  
Stubenbastei 10, Top 6a, A-1010 Wien, Austria  
Tel. +43 1 512 01 33-0, Fax +43 1 512 01 33-50  
Judith Novak, E-Mail-Bewerbung an: [career@accea.at](mailto:career@accea.at)

Austria • Belgium • Germany • France • Italy • Luxembourg • Netherlands • Poland • Portugal • Switzerland • Spain • Slovakia • Czech Republic

Wir sind Europas schnellste Golfzeitung und ein rasch wachsendes Medium für den Golfsport und das damit verbundene wirtschaftliche Umfeld. Unser Know-How aus jahrelanger Erfahrung im Medioumfeld, gepaart mit einem individuellen Service und maßgeschneiderten Lösungen, machen den Erfolg unserer Kunden aus.

Aufgrund des stetig wachsenden Interesses am Golfsport und die damit verbundenen Marketingaktivitäten unserer Kunden und Wirtschaftspartner erweitern wir unser Team.

## Vertriebsprofi/Anzeigenverkauf

Medien/B2B

Sie werden für die Betreuung und Beratung eines spezifischen Kunden- und Neukundenportfolios sowie für den Ausbau unserer Geschäftsbeziehungen verantwortlich sein.

Wir wenden uns an engagierte Damen und Herren mit kaufmännischer Ausbildung und mehrjähriger Außendienst- oder Innendienst- Erfahrung (idealerweise im Bereich Medien/Events).

Reisebereitschaft, Kommunikationsfähigkeit sowie repräsentatives Auftreten und Golfaffinität setzen wir voraus.

Der Kern Ihrer Aufgabe liegt in der telefonischen Kundenakquisition und -Betreuung für unsere Produktparten. Aktiv informieren Sie unsere Interessenten über unsere neuen Produkte im Eventbereich und für die Golfbranche.

Eingebunden in ein motiviertes, junges, dynamisches Team bieten wir Ihnen bei entsprechendem Engagement hervorragende Einkommensmöglichkeiten und viele Gelegenheiten zur Weiterbildung und Karriereentwicklung.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen an: [c.kunz@golfweek.at](mailto:c.kunz@golfweek.at)



emotion

Golf Week  
WIR SCHREIBEN GOLFPRESDIENER  
Ein Produkt der medianet Verlag AG

Europas schnellste Golf-Wochenzeitung