

BERUF & KARRIERE

www.badische-zeitung.de/stellen

Eigenlob stinkt nicht

Tipps zu Eigenwerbung bei der Jobsuche

Networking – oder auf gut deutsch Netzwerken – ist in aller Munde. Viele Stellen werden heute über direkte Kontakte vergeben. Folgerichtig sollten Personen, die auf der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz sind, ihre Fühler ausstrecken und Kontakte knüpfen.

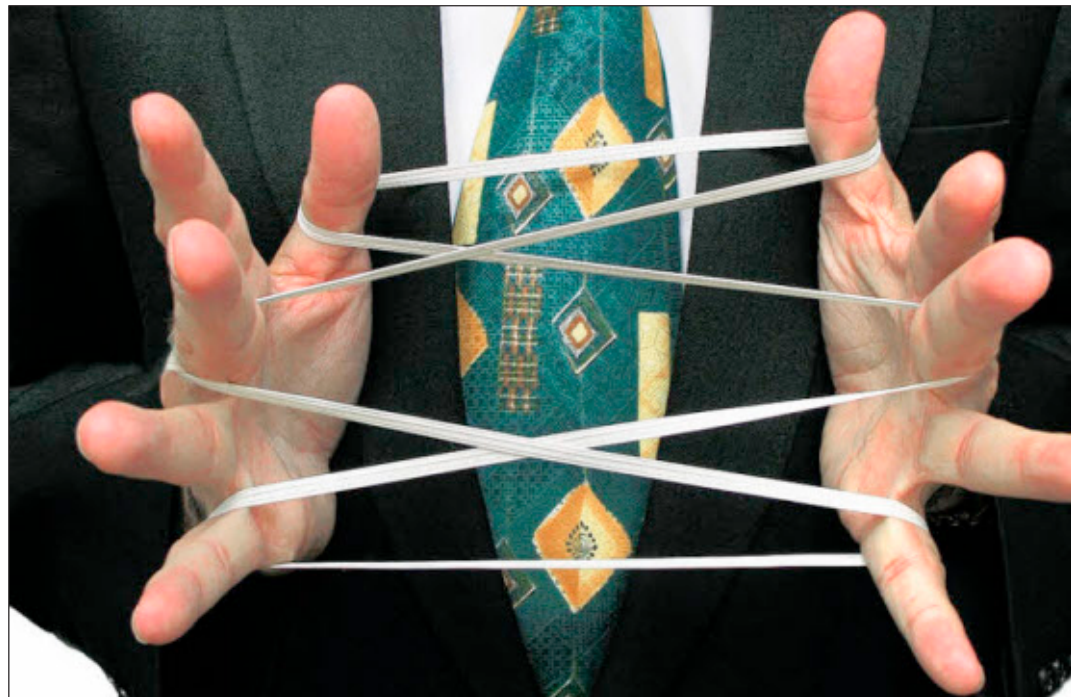
Eine Konferenz oder eine Veranstaltung zu einem interessanten Thema, das auch beruflich gut zur Zielbranche oder zur Wunschtätigkeit passt, bildet da eine gute Gelegenheit, um sich bekannt zu machen. Doch häufig geht man zu solchen Veranstaltungen und ist anschließend frustriert, da man niemanden kennen gelernt hat und auch nicht angesprochen wurde. Nicht jedem fällt es leicht, von sich aus auf andere Menschen zuzugehen. Die Furcht, unangenehm aufzufallen ist so groß, dass viele die Aufmerksamkeit erst gar nicht auf sich ziehen wollen und schließlich blass im Hintergrund bleiben.

Es gibt ein paar Regeln, die es einem erleichtern, bei Veranstaltungen Kontakt mit bisher unbekann-

ten Menschen zu bekommen: Zunächst einmal ist eine gute Vorbereitung angesagt. Was ist genau das Thema der Veranstaltung? Was weiß ich bereits darüber? Was ist meine Meinung zu bestimmten Aspekten? Gegebenenfalls sollte man nochmals nachlesen, damit man Ergebnisse einer Studie zum Thema auch richtig wiedergeben kann. Klarheit in der Sache verstärkt die eigene Sicherheit bei Wortmeldungen.

Einfach fragen, auch wenn das Herz mächtig klopf

Bei Vorträgen wird häufig zum Schluss eine Diskussion eröffnet. Auch wenn das Herz bis zum Hals klopf, ist dies eine Chance, sich mit einer Frage zu präsentieren. Dafür steht man auf, damit man von allen gut gesehen und gehört werden kann. Bevor jedoch eine Frage oder auch Meinung geäußert wird, ist es sinnvoll, den eigenen Namen und Beruf oder die berufliche Funktion zu nennen. Damit wird es für die anderen Teilnehmer leichter, den Fragenden ein-



Bei der Arbeitssuche sind Netzwerke bedeutend. Wichtig ist es dabei, frühzeitig die Fäden in die Hand zu nehmen und tragbare Netze zu knüpfen.

FOTO: FOTOLIA

zuordnen. Die Frage selbst kann man vorher aufschreiben, falls man befürchtet, sie in der Aufregung wieder zu vergessen.

Insbesondere Workshops in kleineren Runden, wie sie häufig auf Konferenzen durchgeführt werden, bieten hervorragende Möglichkeiten andere Teilnehmer kennen zu lernen und sich selbst bekannt zu machen. Auch hierfür ist eine gute Vorbereitung sinnvoll, um mit gut informierten Wortbeiträgen bestechen zu können. Wenn Aufgaben zu übernehmen sind – etwa ein Protokoll zu

schreiben oder die Ergebnisse im Plenum vorzustellen –, dann ist dies eine gute Möglichkeit, sich selbst, das eigene Engagement und die eigenen Fähigkeiten zu zeigen.

In der Diskussionsrunde ist es hilfreich, den anderen Beiträgen konzentriert zuzuhören. Gibt es Punkte, die besonders interessant klingen? Nach dem Workshop bietet sich da sicherlich die Chance, nochmals auf diese Person zuzugehen und sie anzusprechen. Um den Gegenüber für ein Gespräch zu öffnen wählt man einen positiven Gesprächseinstieg („Das fand

ich sehr interessant, was Sie da vorher ausgeführt haben!“) und stellt anschließend eine weiterführende Frage („Was genau ist es, woran Sie arbeiten?“). Da die meisten Menschen sehr gerne über ihre Arbeit reden, dürfte es nicht schwer sein, hier einen ersten Kontakt herzustellen. Eventuell erhält man durch diesen ersten Kontakt Empfehlungen zu weiteren Personen, mit denen es sich lohnt zu reden. *Heidrun Walter*

Die Gastautorin ist Bewerbungsberaterin und Coach in Freiburg

ETIKETTE

Smalltalk für die Betriebsfeier üben

Bei einer Betriebsfeier können Gespräche über die Arbeit schnell langweilen – allzu viele Geschichten gehören aber auch nicht hierhin. „Das ist nicht die richtige Gelegenheit, um den anderen endlich mal sein Herz auszuschütten“, sagt die Etikettetrainerin Salka Schwarz. Stattdessen müssten sich Mitarbeiter in den Unterhaltungen auf stundenlangen Smalltalk einstellen. „Das heißt auch, dass man sich auf so eine Feier gut vorbereiten muss, damit einem nicht so schnell der Gesprächsstoff ausgeht.“ Das Kinoprogramm, Sportereignisse und notfalls auch das Wetter eignen sich hierbei als Themen. Auch sei es unpassend, auf dem Betriebsfest wilde Diskussionen anzustellen: Gespräche über Politik und Wirtschaft sollten daher besser unverfänglich bleiben. Allzu bunt sollten Angestellte es auf dem Betriebsfest zudem nicht treiben – auch wenn es dort etwas lockerer als im Büro zugeht. Beim Alkohol sei Zurückhaltung angesagt. Wer ganz auf Alkoholisches verzichtet, müsse nicht bloß aus Geselligkeit ein Glas Sekt oder Wein mittrinken – anstoßen lasse sich auch mit anderen Getränken. *tmn*



Das Beste aus Tradition und Innovation.

Wir, ein innovatives, expandierendes Unternehmen, produzieren und vertreiben hochwertige Mühlenprodukte, Backmischungen, Cerealien etc. und suchen zur Verstärkung unserer Verkaufsmannschaft zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Bezirksverkaufsleiter (m/w) für Backmischungen und Backmittel

für den Großraum Freiburg, Baden-Baden und Karlsruhe.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortliche Betreuung der zugeordneten Kunden
- Neukundengewinnung
- Verantwortung für die Realisierung der Umsatzziele
- Zielorientierte Planung von Fachberaterinsätzen

Ihr Profil:

Neben einer fundierten Berufspraxis als Bäckermeister, evtl. mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation, haben Sie bereits erste Erfolge in einer vergleichbaren Position erwerben können. Sie zeichnen sich durch eine systematische Arbeitsweise aus, verfügen über ein sicheres Auftreten beim Kunden, besitzen Verhandlungsgeschick und haben Freude am Verkauf. Die Beherrschung der üblichen PC-Software rundet Ihr Profil ab.

Es erwartet Sie eine herausfordernde, anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Unternehmen. Sie erhalten ein leistungsgerechtes Gehalt sowie ein Firmenfahrzeug der Mittelklasse.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:



Carl Künkele zur Schapfenmühle GmbH & Co. KG
Franzenhäuserweg 21, D-89081 Ulm-Jungingen
z. Hd. Herrn Karl Schmitz
E-Mail: k.schmitz@schapfenmuehle.de
Internet: www.schapfenmuehle.de

Sympathische/r Dame/Herr im Badischen gesucht

Wir vergeben langfristig für den Bereich PR-Werbung eine lukrative Verkaufs-Außendiensttätigkeit auf Handelsvertreterbasis. Wir bieten entsprechendes Provisionseinkommen, wöchentliche Abrechnung und Auszahlung sowie vorbereitete Projekte. Wir suchen einen Verkaufsprofi im Außendienst, der eine neue Aufgabe in unserer seit 50 Jahren sehr erfolgreich tätigen Firma mit entsprechendem Know-how übernehmen möchte. MEKA GmbH, Carl-Mannich-Str. 24, 65760 Eschborn, Herrn Thomas Klumpar, Telefon 06196/45042, Fax 44880.

Rechtsanwaltsfachangestellte

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin eine qualifizierte Rechtsanwaltsfachangestellte. Wir freuen uns über Ihre Bewerbung.

Gill, Karmelnsky + Kollegen RAE/StB/WP
Kartäuserstr. 120, 79104 Freiburg



Um unser 4 Sterne Superior Hotel Ritter Durbach mit 60 Zimmern & Suiten, 3 Restaurants, 8 Veranstaltungsräumen und 600 qm SPA mit Leben, Freundlichkeit, Professionalität & Energie zu füllen brauchen wir talentierte, ambitionierte und leistungsstarke Mitarbeiter.

Wir suchen folgende Positionen:

- Entremetier (m/w)
- Gardemanger (m/w)
- Chef tournant (m/w)
- Spüler/-in
- Kosmetiker/-in
- Gastgeber/-in für den Ritter Keller
- Zimmerreinigung (m/w)
- Rezeptionist/-in

Bitte senden Sie Ihre schriftliche Bewerbung gern per Post an Hotel Ritter Durbach • Personalabteilung • Tal 1 • 77770 Durbach
Telefon +49 (0) 781-9 32 32 05 • E-Mail: k.bergmann@ritter-durbach.de



Unser Mandant ist ein sehr erfolgreiches, expansives und national aktives Energieversorgungsunternehmen (660 MA) mit Sitz in Südwestdeutschland. Im Zuge des permanenten Ausbaus der Dienstleistungspalette suchen wir Sie als

ENERGIE-EFFIZIENZBERATER (INDUSTRIE) m/w Pionierarbeit für Vertriebsingenieure

Ihre Aufgaben:

Sie sind für Aufbau und Steuerung eines Energieberatungs-Netzwerkes zwischen dem Energiedienstleister, industriellen Großkunden und Technologie-Partnern verantwortlich. In diesem akquirieren und betreuen Sie Kunden und Partner in Fragen der Energieeffizienz bei Strom, Wärme, Kälte und Druckluft. Sie integrieren dabei externes Fachwissen in die Projekte und berichten direkt an den Vorstand.

Ihr Profil:

Auf der Basis eines/r technischen Studiums/Ausbildung bringen Sie für diese Aufgabe Erfahrungen im technischen Vertrieb, der elektrotechn. Instandhaltung eines produzierenden Unternehmens (z.B. Maschinenbau) oder der energietechnischen Beratung mit. Erfahrungen im Energie-Umfeld sind von Vorteil, jedoch kein Muss.



Detailinformationen finden Sie hier:

www.weickexecutive.com/798-298

WEICK
EXECUTIVE SEARCH

Dr. Weick Executive Search GmbH • Schwarzwaldstr. 16 • 79822 Titisee-Neustadt • Tel. +49 (0) 7651 93998-0 • www.weickexecutive.com