

Wir sind ein Unternehmen mit einem wachstumsorientierten, ehrgeizigen Team im Südosten Münchens.

Wir suchen Persönlichkeiten, die sich für unsere Dienstleistung begeistern. Mitarbeiter, die sich ebenso ambitioniert entwickeln möchten wie wir selbst, ohne dabei den Spaß am Tagesgeschäft zu verlieren.

Executive Betreuung

Ziel: Sicherstellung Lieferfähigkeit von Kandidaten an unsere Kunden
Herstellung einer vorausschauenden/ bedarfsfokussierten Lieferfähigkeit (auch bei großem Unternehmenswachstum)

Aufgaben:

- Rekrutierung:
 - Vorgehensweise: Aktiv gestaltend und bedarfsfokussiert
 - Entscheidung über und Nutzung geeigneter Recruitingkanäle (Netzwerke, Mittler etc.)
 - Beurteilung laufend eingehender Bewerbungsunterlagen auf Eignung
 - Führung von Interviews, Erstellung aussagekräftiger Beurteilungen, Kommunikation mit dem Bewerber hinsichtlich Aufnahme ins Netzwerk oder Ablehnung
 - Kontinuierliche ausgewogene Kommunikation mit unseren IM-Kandidaten
 - Beratung hinsichtlich Lebenslaufgestaltung und Eigenpräsentation
 - Beschwerdemanagement
- Vertriebsunterstützung:
 - Projektbezogene Zuarbeit bei den vom Vertrieb eruierten Opportunities hinsichtlich deren Besetzung, enge Kommunikation mit den Kollegen im Salesbereich
 - Matching geeigneter Kandidaten für Projektanfragen, Briefing und Kommunikation zur Vorgehensweise, Vorbereitung und Erstellung von Kundenangeboten
 - Entwicklung von Kandidaten zu Lead- bzw. Auftraggebern
- Strategische Aufgaben:
 - Schaffung von Transparenz über das vorhandene Kandidatennetzwerk (hinsichtlich Größenordnung, Verteilung, Speicherung relevanter Daten und deren zeitnahe Abruf)

- Erarbeitung und Etablierung der notwendigen kontinuierlichen Prozesse – Ziel: Datenqualität und Nähe zu den IM erhalten und verbessern
- Kommunikation:
 - Intern: Abbildung der Schnittstellen zu Sales und Marketing, Sicherstellung genauer Informationsfluss hinsichtlich erforderlicher Bedarfe
 - Enge permanente strategische Abstimmung mit der Geschäftsleitung
 - Extern: Regelmäßige generelle Information unseres Kandidatennetzwerkes zu Neuigkeiten und Entwicklungen, Ansprechpartner für die einzelnen Kandidaten hinsichtlich konkreter Zusammenarbeit.

Unseren Mitarbeitern bieten wir eine – durch unsere Kundenstruktur und damit einhergehende Aufgabenstellungen – wirklich abwechslungsreiche und sicher anspruchsvolle Atmosphäre. Genauso wichtig ist uns aber eine kollegiale Zusammenarbeit, denn wir wissen, nur der gemeinsame Erfolg unserer Mannschaft wird die weitere Entwicklung von Bridge imp positiv gestalten.

Haben Sie Lust dabei zu sein?

Wir freuen uns auf eine detaillierte Darstellung Ihres beruflichen Werdegangs. Dabei interessiert uns besonders, warum Sie gerade mit Bridge imp zusammenarbeiten möchten. Selbstverständlich werden alle Informationen zu Ihrer Person streng vertraulich behandelt.

Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen mit aussagekräftiger Referenzen per E-Mail an: Antje Lenk, AL@bridge-imp.com.
Ihre Fragen beantworten wir gern unter 089-324922-0.