

Tipps zur Gestaltung von Stelleninseraten

Die Gestaltung eines effektiven Stelleninserats kann entscheidend sein, um die besten Bewerber anzulocken und den Auswahlprozess zu optimieren. Hier sind einige wertvolle Tipps zur erfolgreichen Gestaltung von Stelleninseraten:



Talents.

Unser Kunde ist Technologieführer im Bereich Stahlbearbeitungsanlagen und zeichnet sich durch Produktqualität, Innovation und Design aus. Ein Credo des Unternehmens ist es, zuverlässige Lösungen zu den niedrigsten Betriebskosten weltweit zu liefern.

Hierzu entwickelt, fertigt und liefert unser Auftraggeber Gesamtlösungen und Maschinen zum Sägen, Bohren, Ausklinken, thermischen Schneiden, Stanzen und Scheren sowie Strahlen und Lackieren von Stahl und Stahlprodukten, einschließlich Transport-, Steuerungs- und Informationssystemen. Zur weiteren Stärkung des regionalen Vertriebsgebiets besetzen wir zum ehest möglichen Zeitpunkt die verantwortungsvolle Position eines

Regional Sales Manager (m/w/x)

Technologieführer Stahlverarbeitung

Um den jahrelangen Erfolgsweg weiterführen und weiterentwickeln zu können, geben wir einer vertriebsorientierten, technisch-kaufmännischen Führungspersönlichkeit die außergewöhnliche Möglichkeit, den eingeschlagenen Kurs nachhaltig erfolgreich mitentwickeln und steuern zu können.

Deine zukünftige Rolle

Als Regional Sales Manager sind Sie für den Vertrieb und die Betreuung der Kunden in Ihrer Region (Vertriebsgebiet hauptsächlich Österreich sowie angrenzend Südtirol, Ungarn, Slowenien, Kroatien) verantwortlich. In dieser Rolle tragen Sie dazu bei, das Umsatzwachstum des Unternehmens durch den Verkauf von Maschinen und Dienstleistungen zu steigern. Zu den Aufgaben zählen:

- Selbständiges Akquirieren von Aufträgen / Projekten im Stahlhandel im Vertriebsgebiet
- Betreuen der Bestandskunden und Neukunden im Stahlbau / Stahlhandel und anverwandte Bereiche in der Stahlverarbeitung
- Durchführen von Präsentationen bei Kunden
- Führen von technischen Beratungen / Ausarbeitungen und Verkaufsverhandlungen
- Erstellen von Markt- und Wettbewerbsanalysen und jährlichen Umsatzplanung für das Verkaufsgebiet
- Reporten von Kundenprojekten (Projektlisten / Sales Funnel)
- Mitarbeiten bei internen Projekten (Prozesse, Innovation, Verbesserungen, ...)
- Unterstützen bei gebietsübergreifenden Verkaufsprojekten

1. Klare Überschrift:

Beginnen Sie mit einer klaren und prägnanten Überschrift, die die Position und den Standort deutlich angibt. Eine ansprechende Überschrift weckt das Interesse der Bewerber.

2. Detaillierte Aufgabenbeschreibung:

Beschreiben Sie die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Position detailliert und präzise. Vermeiden Sie vage Formulierungen und verwenden Sie klare Verben, um die Erwartungen an den Job zu verdeutlichen.

3. Vermeiden Sie Diskriminierung:

Verwenden Sie keine diskriminierende oder geschlechtsspezifische Sprache. Stellenanzeigen sollten immer geschlechtsneutral und inklusiv sein.

4. Begrenzen Sie Anforderungen:

Vermeiden Sie es, zu viele Anforderungen aufzulisten. Konzentrieren Sie sich auf die wesentlichen Qualifikationen, um potenzielle Bewerber nicht abzuschrecken.

5. Klare Bewerbungsinformationen:

Fügen Sie klare Informationen zur Bewerbung hinzu, einschließlich des Bewerbungsprozesses und der Kontaktdaten. Dies erleichtert es den Bewerbern, sich zu bewerben.

6. Betonen Sie die Unternehmenskultur:

Heben Sie die Unternehmenskultur und die Vorteile hervor, die mit der Position verbunden sind. Dies kann Bewerber ansprechen, die zur Unternehmenskultur passen.

7. Aktualität und Relevanz:

Halten Sie das Inserat aktuell und relevant. Überprüfen Sie regelmäßig, ob die Anforderungen und Beschreibungen noch zutreffend sind.

8. Prüfen Sie die Rechtskonformität:

Stellen Sie sicher, dass Ihr Stelleninserat den geltenden gesetzlichen Vorschriften entspricht und keine Diskriminierung oder unzulässige Anforderungen enthält.

9. Bildmaterial nutzen:

Verwenden Sie passende Bilder oder Grafiken, um das Inserat visuell ansprechender zu gestalten. Diese können die Botschaft Ihres Unternehmens unterstützen.

10. Zielgruppengerechte Plattformen nutzen:

Veröffentlichen Sie Ihre Stellenanzeigen auf Plattformen, die von Ihrer Zielgruppe frequentiert werden. Dies erhöht die Sichtbarkeit bei potenziellen Bewerbern.