

„HAYS HAT MIT SEINEM ANGEBOT EINEN VOLLTREFFER GELANDET.“



BUSINESS PARTNER STORIES – ERFOLGREICH MIT HAYS

Personalvermittlung

DAS PASST!

Deutschland ist bei Touristen und Geschäftsreisenden gleichermaßen beliebt. Ein britischer Hotelkonzern will davon profitieren. Und setzt dabei auf die Expertise von Akquisitionsmanager Henning Veit.

Henning Veit liebt Herausforderungen. Hat er ein Ziel ins Auge gefasst, bleibt er konsequent dran. Eine Eigenschaft, die sein Arbeitgeber sehr schätzt. Der 37-Jährige arbeitet als Projektentwickler für einen britischen Hotelkonzern, der den deutschen Markt erobern will. Dabei ist Durchsetzungskraft gefragt. „Mein Job ist es, in Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland attraktive Standorte für neue Hotels zu finden“, erklärt der Akquisitionsmanager. Gemeinsam mit einem siebenköpfigen Team bewertet er diese und stößt dann – im Idealfall – den Neu- oder Umbau an. Dazu gilt es, Anwälte, Eigentümer, Städte und Gemeinden sowie Architekten, Bauträger und potenzielle Mieter an einen Tisch zu bringen. „Projektentwicklung ist eine Allround-Aufgabe, bei der Fingerspitzengefühl und Eigeninitiative gefragt sind“, sagt Henning Veit.

Der Industriekaufmann weiß, wovon er spricht. Schließlich ist er bereits seit mehr als zehn Jahren im Projektgeschäft, hat den europaweiten Expansionskurs einer Fitnesskette unterstützt und bei einem namhaften Uhrenhersteller die Eigentümerseite kennengelernt. „Dann kam der Anruf von Hays“, erinnert sich Henning Veit. Obwohl er zu diesem Zeitpunkt eigentlich keinen neuen Job suchte, ließ er sich auf ein Gespräch mit dem Personalvermittler ein – und hat dies bis heute nicht bereut.

„Meine jetzige Aufgabe zeichnet sich durch enorme Dynamik und klar definierte Ziele aus und ermöglicht mir zugleich, mich fachlich weiterzuentwickeln“, unterstreicht der Akquisitionsmanager.

„ Schon beim ersten Telefonat hatte ich das Gefühl, dass Hays genau wusste, warum ich gut auf die Position passte.“

Der Stellenwechsel verlief wie am Schnürchen. Nach dem Einstiegsgespräch mit Hays lernte Veit zunächst das deutsche Management der Hotelkette kennen, stellte sich anschließend in der britischen Zentrale in der Nähe von London vor – und unterschrieb nur drei Tage später seinen neuen Arbeitsvertrag. Dass alles so reibungslos lief, überrascht Henning Veit nicht: „Schon beim ersten Telefonat hatte ich das Gefühl, dass Hays genau wusste, warum ich gut auf die Position passte. Ich selbst hätte gar nicht so viele Parallelen gesehen.“

Zwischenmenschlich waren Kandidat und Arbeitgeber ebenfalls von Beginn an auf einer Wellenlänge. Für Veit ein wichtiger Punkt: „Das ist die Grundlage für eine gute Zusammenarbeit.“ Aktuell fühlt sich Henning Veit in seiner Position sehr wohl. Sollte sich das irgendwann ändern, würde er jederzeit wieder mit Hays zusammenarbeiten. Sein Fazit fällt jedenfalls durchweg positiv aus: „Die Hays-Personalberater konzentrieren sich auf die Aufgabe und bringen Kandidaten und geeignete Stellen passgenau zusammen.“