

Recruitment Consultant (m/w/d)

Verantwortung für Kunden und Kandidaten

Vösendorf

ab € 4.000,-



Wir, das Team bei IVM, ein etabliertes Unternehmen im Bereich Engineering- und IT-Personaldienstleistungen, suchen Verstärkung für unser dynamisches Team.

In dieser Position entwickeln Sie Vertriebs- und Recruitingstrategien, um neue Kunden für die IVM-Dienstleistungen zu gewinnen und um Ihr Bewerbernetzwerk gemeinsam im Team zu entwickeln.

Zeit für eine neue Herausforderung

- Sie sind die zentrale Ansprechperson für unsere Kunden und betreuen diese eigenverantwortlich
- Sie identifizieren potenzielle Kunden und entwickeln gemeinsam Strategien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Sie erstellen Angebote und Konzepte, die auf individuellen Kundenbedürfnissen basieren
- Sie bauen Ihren eigenen Bewerberpool auf und pflegen und erweitern diesen gemeinsam im Team
- Sie besetzen die beauftragten Positionen erfolgreich mit Unterstützung des Recruiting-Teams, oder helfen diesem, die Positionen für Sie zu besetzen
- Sie repräsentieren das Unternehmen bei Meetings, Konferenzen und Veranstaltungen zur Stärkung bestehender Kundenbeziehungen und zur Akquise neuer Kunden
- Sie helfen mit, Recruitingstrategien weiter zu entwickeln und neue Methoden zu etablieren

Skills sind der Schlüssel

- Erfahrung in der Betreuung von Kunden im Bereich "Recruiting", sowie Erfahrungen im aktiven Recruiting - idealerweise im technischen Bereich (IT und/oder Engineering)
- Alternativ: Umfangreiche Erfahrung im Bereich des Dienstleistungs-Vertriebs (Consulting o.ä.) und der Beratung
- Hohes Interesse an der selbstständigen Umsetzung von Aufgabenstellungen
- Großer Wunsch, sich und das Unternehmen weiterzuentwickeln und gemeinsam am Markt erfolgreich zu sein
- Sehr gute kommunikative Skills, sowie ein umfassendes und kompromissloses Qualitätsbewusstsein
- Ausgezeichnete Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Teamplayer-Mentalität

- Leidenschaft für Dienstleistungen im B2B Bereich

Das sind die Perspektiven

- Nicht nur in der Onboarding-Phase, sondern auch darüber hinaus erhalten Sie umfangreiche, umfassende und fundierte Einschulungen sowie die Unterstützung durch das erfahrene und kollegiale Team
- Wir garantieren und leben eine ausgewogene Work-Life Balance
- Sie erhalten ein interessantes Aufgabengebiet mit Entwicklungsmöglichkeiten
- Es bieten sich individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Sie haben die Möglichkeit in einem flexiblen Arbeitszeitmodell im Home Office zu arbeiten, sowie im großzügigen IVM-Büro
- Sie erhalten ein attraktives Provisions- bzw. Karrieremodell
- Die Aufgaben sind durch die Branchenvielfalt abwechslungsreich
- Sie wachsen durch interessante und anspruchsvolle Projekte an neuen Herausforderungen
- Ein Freiraum für eigene Ideen ist jedenfalls gegeben
- Gute Infrastruktur und eine gute öffentliche Anbindung (Badner Bahn vor der Haustür)
- Kostenlose Parkmöglichkeiten
- Regelmäßige Firmenevents

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 4.000 (zzgl. Provisionen), geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung. Optional gibt es nach einer Einarbeitungsphase die Möglichkeit für ein Firmenfahrzeug inkl. Privatnutzung.

Wir ermutigen alle Personen, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

SVEN STRASSGSCHWANDTNER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

straßgschwandtner@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-30