

Insider-Wissen als Türöffner für die Marketing-Karriere

Erster umfassender Ratgeber mit Trainingsaufgaben für das Assessment Center

Köln, 9. Juli 2013 – Die Anziehungskraft der Konsumgüterindustrie auf Jobeinsteiger ist nach wie vor ungebrochen. Besonders Marketing & Sales sind attraktive Arbeitsbereiche für Absolventen, die sich für starke Marken begeistern. Branchenexperte und Hochschulprofessor Jan-Philipp Büchler gibt im squeaker.net Insider-Dossier „Marketing & Vertrieb“ Insider-Tipps für einen erfolgreichen Bewerbungsprozess und Berufseinstieg. Neben aktuellem Branchenwissen und einem Überblick über die Auswahlverfahren hat Prof. Büchler Insider-Wissen von erfahrenen Personalexperthen und erfolgreichen Einsteigern zusammen getragen.

Konsumgüterunternehmen wie L'Oréal, Henkel, Procter & Gamble, Unilever, Pernod Ricard, Apple, Peek & Cloppenburg oder Douwe Egberts sind attraktive Arbeitgeber für Hochschulabsolventen. Doch so spannend wie die Arbeitsfelder sind, so anspruchsvoll sind auch die Auswahlverfahren der Unternehmen. Talent Recruitment Director beim Markenartikelhersteller L'Oréal, Eva Szreder, kennt das Problem nur zu gut: »Viele Bewerber tun sich trotz guter Noten mit den hohen Anforderungen, Testverfahren und anspruchsvollen Auswahlmethoden in der Konsumgüterindustrie schwer und überstehen die erste Runde im Recruitingprozess nicht«. Das nun in der 3., vollständig überarbeiteten Auflage vorliegende Insider-Dossier „Marketing & Vertrieb“ begleitet Berufseinsteiger bei ihrem Bewerbungsprozess und Karrierestart in der Konsumgüterindustrie.

Die schnellelebige Konsumgüterindustrie

Apple, Coca-Cola, Nike, Persil, Nespresso & Co. – starke Marken wirken nicht nur auf Konsumenten, sondern auch auf Jobeinsteiger. Kein Wunder, dass die Konsumgüterindustrie eine beliebte Branche für Hochschulabsolventen ist. Der Arbeitsalltag, so schnellebig wie die Branche selbst, hat seinen Reiz. Doch dadurch sind die Anforderungen an Bewerber auch besonders hoch. Was genau wird von Bewerbern erwartet? Welche Auswahlverfahren sind zu absolvieren? Welche Fragen werden gestellt? Und wie kann man sich am besten auf diese vorbereiten, um im Bewerbungsprozess souverän zu überzeugen? Antworten auf all diese Fragen bietet das Insider-Dossier „Marketing & Vertrieb“.

Fachfragen aus dem Bereich Marketing & Vertrieb

Am Beispiel Vorstellungsgespräch wird deutlich, wie spezifisch die Fragen sein können. Denn im Vorstellungsgespräch versucht der Interviewer über fachliche Fragen herauszufinden, wie wohl Bewerber sich mit Fragestellungen aus dem Marketing- oder Vertriebsbereich fühlen und wie gut sie diese lösen können. Schließlich geht es bei den Fachfragen um den späteren Arbeitsalltag. Auf folgende Fragen sollten Bewerber sich z. B. bei einem Kosmetikerhersteller vorbereiten:

1. Hier sehen Sie zwei Produkte. Beides sind Gesichtscremes gegen Hautunreinheiten. Wodurch unterscheiden Sie sich? Wie würden Sie diese beiden Produkte vermarkten?
2. Hier sehen Sie zwei Anzeigen zum gleichen Produkt: Die eine wurde vor zwei Jahren geschaltet, die andere ist die aktuelle Werbekampagne. Was haben wir verändert und was möchten wir damit erreichen?
3. Sie lancieren ein neues Produkt. Ihr Logistikmanager benötigt eine Information über die Einführungsmenge. Wie berechnen Sie diese?
4. Dieses Produkt haben wir im letzten Jahr lanciert. Die Verkaufszahlen im Handel sind sehr schwach. Was könnte das Problem sein?
5. Wir vertreiben unsere Haarkosmetikmarke XY ausschließlich über Friseure. Was sind die Vor- und was die Nachteile dieses Distributionskanals?

Vor dem Gespräch sollten sich Bewerber unbedingt mit den Produkten am POS auseinandersetzen: Was kosten die Produkte? Welche Konkurrenzangebote gibt es? Wodurch unterscheiden sie sich? Ergänzen sollten Bewerber dies durch eine Recherche im Internet und auf der Firmenhomepage. »Während des Interviews ist es wichtig zu zeigen, dass nicht nur das Produkt gefällt, sondern Bewerber auch das „Business“ dahinter verstehen. Das sind komplexe Aufgaben, die nicht nur durch Liebe zu dem Produkt bewältigt werden können«, so der Insider-Tipp von Talent Recruitment Director bei L'Oréal, Eva Szreder.

PRESSEMITTEILUNG

Insider-Wissen und Tipps für eine Top-Bewerbungsvorbereitung

Der Autor Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler greift nicht nur auf sein eigenes Insider-Wissen zurück, sondern hat Interviews geführt mit erfahrenen Personalern, Managern und Berufseinsteigern der führenden Konsumgüterunternehmen. Ebenso wertete er die Bewerbungserfahrungen der Mitglieder der Online-Community squeaker.net aus. Das Ergebnis ist ein umfassender Guide, der markenbewusste Jobeinsteiger beim gesamten Bewerbungsprozess begleitet. So bietet das Insider-Dossier einen Überblick über die Top-Player der Branche und ihre Trends und Herausforderungen sowie eine Beschreibung sämtlicher Tests und Auswahlverfahren mit zahlreichen Übungsmöglichkeiten. „Wer die spezifischen Auswahlkriterien und die Testmethoden kennt, kann sich vor Überraschungen schützen und souverän im Auswahlprozess überzeugen“, sagt Büchler. Von der schriftlichen Bewerbung über den Dresscode bis hin zu den richtigen Antworten im Interview – es werden die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Eintritt in die Markenwelt entschlüsselt.



3., vollständig überarbeitete Neuauflage (Juli 2013)

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler, **Das Insider-Dossier: Marketing & Vertrieb – Einstieg und Karriere in der Konsumgüterindustrie**, D 19,90 €, ISBN 978-3-940345-30-1

Noch ein Hinweis: Mit E-Book inside! Käufer eines squeaker.net Insider-Dossiers können die digitale Version kostenlos herunterladen

Der Autor

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler ist ein intensiver Kenner der Konsumgüterindustrie. Er blickt auf eine langjährige Praxiserfahrung bei Henkel in unterschiedlichen Funktionen und Ländern zurück. Außerdem kennt er diverse Konsumgüterunternehmen wie 3M, Procter & Gamble oder Unilever aus den Insiderperspektive. Seine Promotion an der Universität zu Köln hatte ebenfalls direkten Bezug zur Konsumgüterindustrie. Nicht nur im squeaker.net Insider-Dossier gibt er sein Wissen weiter, sondern auch als Professor an der Fachhochschule Dortmund. Zum Wintersemester 2011/12 wurde er dort an den Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Global Business Management berufen. Weiterhin hat er Lehraufträge zum Marken- und Innovationsmanagement an der Universität zu Köln und der HEC Paris.

Über squeaker.net

squeaker.net ist das unabhängige Social Media-Karrierenetzwerk für Studierende, Absolventen und Professionals, die beruflich mehr erreichen möchten. Die mittlerweile rund 80.000 Squeaker fördern ihre Karriere mit Hilfe von Tausenden Insider-Berichten zu Unternehmen, Branchen und anderen karriererelevanten Themen, die aus der Community selbst kommen. Sie vernetzen sich mit anderen Talenten und knüpfen Kontakte zu ausgesuchten Top-Arbeitgebern verschiedener Branchen (Consulting, Finance, Versicherung, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Konsumgüterindustrie). Als führender Verlag für branchenspezifische Bewerbungsbücher bietet squeaker.net zudem karriererelevantes Wissen in der Reihe „Das Insider-Dossier“. Unternehmen steht mit squeaker.net eine besondere Premium-Plattform für zeitgemäßes Employer Branding und Recruiting zur Verfügung. Denn squeaker.net blickt als eines der ältesten Social Media-Angebote im deutschsprachigen Raum auf eine über zehnjährige Erfahrung zurück. Davon profitieren Arbeitgeber und erreichen ohne Streuverluste hochqualifizierte Talente verschiedener Fachrichtungen. www.squeaker.net

Kontakt

squeaker.net GmbH
Kommunikation & Publishing
Jennifer Wroblewsky
In den Moltkehöfen – Moltkestraße 123
50674 Köln
Telefon: 0221 485586-21
E-Mail: jennifer.wroblewsky@squeaker.net