

YPD Challenge

Fulminante Finalshow

Unmittelbar nach der Karrieremesse in der METAhalle in Wien hieß es ein letztes Mal für heuer „Du musst niemanden kennen, nur etwas können“. Die 25 Top-Kandidaten aus Deutschland und Österreich mussten sich wieder kniffligen Fragen stellen und kämpften unermüdlich um das Praktikum ihres Lebens –

ging es doch fünf Wochen darum, bei fünf Top-Unternehmen auf fünf Kontinenten weltweit ein Praktikum zu absolvieren. Nach 5 Runden im Finale ging Gerald Pollak aus Wien als Sieger der YPD-Challenge 2014 hervor. Er darf unter anderem zu Huawei nach China reisen.



Er gewann die heurige YPD-Challenge und darf unter anderem zu Huawei nach China: Gerald Pollak aus Wien.

Career Calling 14

Karrieremesse im November

Am 20. November 2014 findet die Career Calling – die Karrieremesse der WU, TU Wien und BOKU heuer bereits zum 28. Mal statt. Erneut haben Unternehmen die Chance, die besten Studierenden und Absolvent/inn/en nationaler und internationaler Hochschulen kennenzulernen und so die Mitarbeiter/innen von morgen schon heute für sich zu gewinnen. Die Anmeldung für Unternehmen startete am 7. April 2014. Und Achtung: Es heißt schnell sein – 2013 waren bereits 80 Prozent der Standplätze in den ersten zwei Wochen nach Anmeldestart vergeben! Für Unternehmen wird Employer Branding zunehmend wichtiger. Gerade in Zeiten des proklamierten „War for Talents“

ist es von Bedeutung, sich als attraktiver Arbeitgeber vor dem Zielpublikum von Studierenden, Absolvent/inn/en und Young Professionals zu positionieren. Denn persönlicher Kontakt ist das Um und Auf im Bewerbungsprozess auf einem Arbeitsmarkt, der ständig in Bewegung ist. Die Career Calling bietet hierfür eine ideale Plattform und wird jährlich von rund 130 Unternehmen aller Branchen als Rahmen genützt, um Kontakte zu den besten Köpfen der nationalen und internationalen Hochschullandschaft zu knüpfen.

Nähere Infos: www.careercalling.at

Verkaufsawards 2014

Die besten Verkäufer im deutschsprachigen Raum

Bereits zum vierten Mal wurden Ende März die Verkaufsawards an die besten Verkäufer im deutschsprachigen Raum verliehen. Im Rahmen einer festlichen Award-Gala im Studio 44 in Wien wurden die Sieger in vier Kategorien ausgezeichnet: Einzelhandel, Außendienst & Key Account, Führungskräfte und Verkaufsteams. Die Nominierung der Kandidaten erfolgte durch zufriedene Kunden, Mitarbeiter und Vorgesetzte. Über 1.100 Nominierungen wurden eingereicht. „Was zählt, ist der Verkäufer oder die Verkäuferin als Typ und die Erfolgsgeschichte dahinter“, so Alexandra Tripolt, Projektleiterin der Verkaufsawards bei VBC. Und weiter: „Ziel ist, Verkäufer und Führungskräfte ins Rampenlicht zu stellen, tolle Karrierewege im Verkauf aufzuzeigen und die große Bedeutung guter Verkäufer für den Erfolg eines Unternehmens hervorzuheben. Mit erfolgreichen Role Models als Vorbild wollen wir das Image des Berufsbildes Verkäufer positiv verändern.“

Und das sind die Sieger: Kategorie Einzelhandel: Monica Schreyer, Verkäuferin und Inhaberin der Boutique „Be remarkable“ in Perchtoldsdorf; Kategorie Außendienst & Key Account: Wilhelm Ruhe, Werksbeauftragter Niedersachsens der Alois Pöttinger Maschinenfabrik GmbH; beste Führungskraft: Robert

Hellwagner, Verkaufsdirektor Gastronomie Region Ost der Brau Union Österreich AG; bestes Verkaufsteam: das Vertriebsteam Österreich der Arthrex medizinische Instrumente GesmbH.



Die diesjährigen Sieger der Verkaufsawards 2014 (v.l.n.r.): Niklas Tripolt (VBC), Robert Hellwagner (Brau Union Österreich AG), Monica Schreyer (Be remarkable), Wilhelm Ruhe (Alois Pöttinger Maschinenfabrik), Robert Drexel (Arthrex Vertriebsteam Österreich), Alexandra Tripolt (VBC)