

Praktikumsbericht

von Andre Gert

Im Oktober 2014 begann ich, Andre Gert, im Rahmen des DAAD-Programms „Russland in der Praxis“ mein Praktikum beim Unternehmen HUMAN SEARCH AO.

Human Search nahm seinen Anfang als Subunternehmen des traditionsreichen skandinavischen Recruitment-Unternehmens Mercuri Urval. Die Dienste von Human Search wurden dann in Anspruch genommen, wenn konventionelle Suchprozesse mithilfe von Datenbanken nicht zum gewünschten Erfolg führten. Das Erfolgskonzept von Human Search liegt in der ausführlichen Marktanalyse, welche die Consultants von Human Search für ihre Kunden durchführen, indem sie sämtliche Unternehmen erfassen, in denen fähige und erfahrene Mitarbeiter zu finden sind, die für die Position des Kunden in Frage kommen. Anschließend werden diese Mitarbeiter kontaktiert und sie durchlaufen, sofern sie an der Position interessiert sind, mehrere Auswahlverfahren. Dadurch ist Human Search in der Lage dem Kunden die besten Mitarbeiter anzubieten, die zur gegebenen Zeit auf dem jeweiligen Markt zur Verfügung stehen.

Bald erkannte die Unternehmensführung von Human Search, welches enorme Potential ein solches Vorgehen in den Ländern der GUS bietet. So begann Human Search 2007, unter der kompetenten Leitung von Generaldirektor Henric Nilsson, seine Tätigkeit in Osteuropa, den baltischen Staaten und der GUS. Als Teil des Sales-Department im Moskauer Büro von Human Search bestanden meine Aufgabe darin potentielle Kunden, sogenannte Leads, zu identifizieren, in Erfahrung zu bringen wer der Generaldirektor des jeweiligen Unternehmens ist, mich anschließend mit dieser Person telefonisch in Verbindung zu setzen, und nach einer kurzen aber dennoch informativen Firmenpräsentation ein Meeting zwischen dem potentiellen Kunden und dem Moskauer Büroleiter Denis Panov zu vereinbaren. Was zunächst relativ einfach klang, stellte sich in der Realität als durchaus komplex heraus. Ein wichtiger Grund dafür ist die No-Name-Policy der in Russland tätigen einheimischen und internationalen Unternehmen. Das

Personal, das die Anrufe für diese Unternehmen entgegennimmt hat die Anweisung keine unbekanntem Anrufer durchzustellen oder Auskünfte zur Direktion des Unternehmens zu erteilen. An diesen Mitarbeitern, umgangssprachlich auch Firewall oder Gatekeeper genannt, vorbeizukommen ist ein wesentlicher Bestandteil der Kaltakquise. Man kann sich unschwer vorstellen, dass bei einer solchen Tätigkeit ein gesundes Selbstbewusstsein und ein Hang zur Kreativität durchaus vorteilhaft sind. Wie man diese Fähigkeiten an den Tag legt und weiterentwickelt lernte ich von meinem Büroleiter Herrn Panov sowie von meinen hochgeschätzten Kollegen Tim Stuke, Lead-Qualifier und ehemals DAAD-Stipendiat, und Camill Cebulla, Sales Manager, die mich vom ersten Tag in ihr Kollektiv aufgenommen und sowohl fachlich als auch moralisch unterstützt haben. Sie wiesen mich nicht nur in meine weiteren Tätigkeiten wie die Pflege des internen CRM-Systems und die Vorbereitung von Messebesuchen zwecks Kundenakquise ein, darüber hinaus waren sie mir auch nach Feierabend stets in allen Fragen behilflich und verrieten mir allerhand Wissenswertes über Moskau und seine Bewohner und vor allem über die Moskauer Business – Community. Mittlerweile freue ich mich sagen zu können, dass mich mit meinen Moskauer Kollegen nicht mehr nur eine professionelle sondern mittlerweile eine freundschaftliche Beziehung verbindet. In einem solchen kollegialen und professionellen Umfeld bekam ich einen sehr guten Überblick über die in Moskau, aber auch in den übrigen russischen Regionen tätigen internationalen und einheimischen Unternehmen. Zudem lernte ich, dass nicht nur das gewandte Sprechen, sondern vor allem das aufmerksame und interessierte Zuhören für den Erfolg im Vertrieb unabdingbar ist. Ebenso hatte ich Gelegenheit die Researcher, Consultants und Teamleader im Büro St. Petersburg kennenzulernen. Ich erkannte sofort, dass das hohe Ausmaß an Professionalität und Leidenschaft der dortigen Kolleginnen den Erfolg von HUMAN SEARCH AO ausmachen. Über das beispiellose Einfallsreichtum und die Selbstbeherrschung in Stresssituationen konnte ich nur staunen. Ich danke Generaldirektor Nilsson für die einzigartige Gelegenheit, die mit meinem Praktikum gegeben wurde ebenso wie allen seinen Mitarbeitern, die mich so herzlich in ihrer Mitte aufgenommen haben. Besonderer Dank gilt an dieser Stelle nochmals Denis, Camill und Tim denen ich auf ihrem weiteren Weg alles Gute wünsche und die ich hoffentlich in naher Zukunft wiedersehen werde.