



We make HR talents move!

Der Faktor Mensch – The Human Factor – entwickelt sich in allen Branchen zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Bei uns dreht sich alles um den Menschen. Denn wir sind überzeugt, dass der Erfolg eines Unternehmens von den Menschen gestaltet und erarbeitet wird.

Unsere Vision ist es, für unsere Kunden erste Wahl für innovative HR-Services und Solutions zu sein.

Wie wir das tun? Pichler & Partner ist ein führendes Beratungsunternehmen mit umfassendem 360°-HR-Portfolio. Wir sind Qualitätsanbieter und spezialisiert auf HR Consulting, Assessment, Development & Training, Executive & Business Coaching, Organisationsentwicklung sowie Outplacement & New Placement. Wir entwickeln massgeschneiderte HR-Strategien, Konzepte und Programme und unterstützen Unternehmen in der Transformation von HR-Organisationen. Unser ganzheitlicher und nachhaltiger Beratungsansatz bietet qualitativ hochwertige Lösungen, die "taylor-made" auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Wir sind ein hoch qualifiziertes, internationales Team und unsere modernen Büros befinden sich in Schönenwerd bei Aarau, Zürich, Zug, Basel und Genf. Zudem sind wir exklusiver Partner der Career Star Group für die Schweiz.

Zur Verstärkung und zum strategischen Ausbau unserer Präsenz in der Schweiz suchen wir eine unternehmerisch denkende, kommunikationsstarke und empathische Persönlichkeit als:

### **Niederlassungsleiter:in Zug (80-100%) und Mitglied der Geschäftsleitung**

Als Niederlassungsleiter:in Zug repräsentieren Sie Pichler & Partner im Grossraum Zug/Luzern/Innerschweiz und übernehmen unternehmerische Verantwortung für Ihre Niederlassung. Sie entwickeln proaktiv und selbständig neue Kunden in Gross-, Mittel- und Kleinbetrieben und machen Vorschläge für die weitere Marktentwicklung. Sie entwickeln massgeschneiderte Lösungen für unsere bestehenden und neuen Kunden und unterstützen die Umsetzung der Projekte im Rahmen unseres Portfolios.

Wir suchen hierfür Menschen mit exzellenten HR-Kenntnissen, hoher Kundenorientierung, unternehmerischem Denken und Freude an der Akquise in einem «people business». Das Ziel ist, dass Sie ihren eigenen Kundenstamm entwickeln und als Partner die Zukunft mitgestalten.

#### **IHR PROFIL**

- Universitäts- oder Hochschulabschluss in Wirtschaft, Human Resources oder Psychologie
- Starkes Verkaufsprofil und mehrjährige Erfahrung im Verkauf von Dienstleistungen sowie Key Account Management, idealerweise in der Personalberatung, Executive Search, Outplacement, HR Consulting
- Sehr gute Vernetzung im Grossraum Zug/Luzern/Innerschweiz sowie Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen zu entwickeln und zu pflegen
- Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Markt reagieren zu können
- Hohes Qualitätsverständnis, unternehmerische Denkweise, Teamgeist, Lösungsorientierung, Dienstleistungs- und Kundenorientierung
- Hervorragende schriftliche und mündliche Kommunikations- und Ausdrucksfähigkeit
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, Französisch wünschenswert

## UNSER ANGEBOT

- Unternehmerischer Gestaltungsspielraum mit strategischer Verantwortung für eine Schlüsselregion
- Dynamisches, professionelles und partnerschaftliches Arbeitsumfeld
- Zugang zu einem etablierten, innovativen Beratungsportfolio und einer starken Marke
- Kollegiale Zusammenarbeit in einem engagierten, länderübergreifenden Expertenteam
- Leistungsgerechtes Vergütungssystem mit attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten

## WAS WIR BIETEN

Wir haben ein klares Ziel. Wir wollen eines der führenden HR-Beratungsunternehmen in der Schweiz werden. Und dafür brauchen wir Ihr Talent. Und Ihr Talent ist bei uns Chefsache. Unser CEO Andreas Pichler ist für unser internes Talent Management verantwortlich. Er stellt sicher, dass wir die richtigen Talente an Bord haben, und kümmert sich um die Entwicklungsplanung unserer Mitarbeiter. Unsere Organisation ist keine Pyramide, sondern ein Diamant. Unser Team besteht aus tollen Persönlichkeiten mit langjähriger internationaler Erfahrung im HR oder der Beratung und mit hohem Business Verständnis. Bei uns arbeiten Profis, von denen man etwas lernen kann und die ihre Erfahrung gerne teilen. Wir bieten ein Umfeld, der Kreativität, Interaktion und offenen Kommunikation, in dem die besten Lösungen für unsere Kunden entstehen. Wir sind gleichzeitig fordernd, aber fördernd, arbeiten hart und haben hohe Ansprüche an die Qualität unserer Leistungen. Wir sind lösungsorientiert, pragmatisch und hands-on, engagiert und unternehmerisch.

Gleichzeitig haben wir Spass an dem, was wir tun und sind mit Leidenschaft dabei. Bei uns gilt "no status, no ranks, no politics". Wir bleiben stets authentisch und bescheiden, offen und ehrlich.

Wir bieten spannende Projekte mit viel Autonomie und Handlungsspielraum. Bei uns sind Sie Business-Partner, Berater, Verkäufer, Analyst, Projektmanager und Coach.

Wir arbeiten an den unterschiedlichsten Themen und Projekten und schaffen dadurch nicht nur Abwechslung und Inspiration, sondern lernen täglich dazu und entwickeln uns persönlich und fachlich weiter.

Wir leben Work-Life-Balance (40 Stunden, 30 Tage Urlaub), lieben Sport, gesunde Ernährung und "well being". Bei uns gibt es flexible Arbeitszeiten, den Bahnhof vor der Tür, den Fitness-Coach im Haus und den Cappuccino und das frische Obst in der Küche.

Hört sich das spannend an? Dann kommen Sie zu uns!

Unser CEO, Andreas Pichler freut sich auf Ihren Anruf unter +41 62 858 0700 oder schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse und Diplome) per E-Mail an [career@pichler-partner.com](mailto:career@pichler-partner.com).

Gestalten Sie mit uns die Zukunft!

**Wir freuen uns auf Sie!**

APPLY