

Leistungen

www.haustechnikpersonal.de

haustechnik
personal

Firmen der Haustechnik präsentieren bei **HaustechnikPersonal** Ihre offenen Stellen und erhalten als Mehrwert eine Anzeigenpräsenz in bis zu neun relevanten „Branchenmedien“ und zusätzlich noch je eine Veröffentlichung bei „Monster“, bei der „Agentur für Arbeit“, bei „Facebook“ und „Twitter“. Und das alles zu unschlagbaren Preisen. Nach der einmaligen Registrierung bei **HaustechnikPersonal** wählen die Unternehmen aus den Buchungsoptionen das für sie passende Konzept für eine optimale Verbreitung der jeweiligen Stellenveröffentlichung aus. Dann stellen die Unternehmen ihre jeweilige Vakanz sofort im Internet online. **HaustechnikPersonal** sorgt dann innerhalb von 60 Tagen für eine optimale Verbreitung der Vakanz zu potentiellen Bewerbern aus der Haustechnik. Ewald W. Schneider®

Buchungsoptionen	EINSTIEG 0 €	STANDARD 2.499 €	PREMIUM 5.999 €
<p>HaustechnikPersonal</p> <p>HaustechnikPersonal veröffentlicht Ihre Stellenausschreibung auf der „branchenorientierten Stellenbörse mit Mehrwert“ für 60 Tage. HaustechnikPersonal konzentriert alle Aktivitäten der Stellenbörse auf ein qualifiziertes Bewerberumfeld aus der Haustechnik. Das Buchungsprinzip für Firmenkunden und Bewerber ist zeitgemäß und einfach; deshalb haben wir die Nutzung der Stellenbörse auf die online-affinen Kunden ausgerichtet. Wir haben alle Erfahrungen der optimalen Personalbeschaffung aus unserer Ewald W. Schneider® Personalberatung einfließen lassen. Jedermann weiß, wie heute die Ergebnisse aus Veröffentlichungen in den diversen Print- und/oder Online Medien sein können. Es gibt für Kunden leider keinerlei Bezugsgröße, WO und WIE und WANN zu inserieren. Hier setzt unser Konzept von HaustechnikPersonal an. Wir wissen aus fast 1.300 realisierten Personalprojekten WO und WIE zu inserieren.</p>	✓	✓	✓
<p>Agentur für Arbeit</p> <p>Für die regionale Bewerbersuche ist eine Veröffentlichung bei der Agentur für Arbeit sehr wertvoll. Besonders erwähnenswert sind die Verknüpfung der Stellenangebote mit folgenden Kooperationspartnern: stellen24.de, arbeitsmarktservice.at, Jobomat.de, arbeit-regional.de, Stellenanbieter.de, Online-Stellenmarkt.net, meinestadt.de, dresden.de und viele andere.</p>	✓	✓	✓
<p>Twitter</p> <p>Wir posten Stellenanzeigen von HaustechnikPersonal gezielt in dem Kurznachrichtendienst.</p>	✓	✓	✓
<p>Facebook</p> <p>Wir posten Stellenanzeigen von HaustechnikPersonal gezielt in diesem sozialen Netzwerk.</p>	✓	✓	✓
<p>Regionale Werbekampagnen</p> <p>Wir schalten regional- und stellenbezogene Werbekampagnen auf Facebook und/oder bei Google.</p>		✓	✓

<p>sanitär + heizung news</p> <p>Der Informationsdienst sanitär + heizung news berichtet neutral, unabhängig und kritisch über die SHK-Branche. Topaktuelle Wirtschafts- und Personalmeldungen. Die Druckauflage beträgt 1500 Exemplare. Abonnenten erhalten die Print-Ausgabe, saniternews.de als schnelles Online-Informationsmedium, shn-Hotshot als SMS aufs Handy und den shn-Newsletter als E-Mail. Der Stellenmarkt von sanitär + heizung news wird täglich aufgefrischt und von den wichtigsten Personalberatern der Branche genutzt. In der Print-Ausgabe erfährt der Stellenmarkt höchste Aufmerksamkeit und ist online die erste Info-Quelle. Zusätzlich werden alle Stellanzeigen auf dem shn-Newsletter veröffentlicht.</p> <p>Interieur-Verlag, Matthias Brünnich</p>		✓	✓
<p>RAS</p> <p>RAS - Das Wirtschaftsjournal für die Gebäudetechnik erreicht alle relevanten Führungskräfte im Haustechnik-Großhandel, der SHK-Industrie und in SHK-Fachhandwerksunternehmen mit eigenem Einkauf (Betriebe größer 30 Mitarbeitern). Mit Inhalten rund um die Beratung, den Ein- und Verkauf des Warenangebotes sowie der Personalführung ist die RAS bei allen kaufmännischen Mitarbeitern im Innen- und Außendienst präsent. Reportagen und Interviews mit Führungskräften aus der Industrie, des Großhandels und allen relevanten Branchen-Verbänden schaffen zudem den wirtschaftlichen Überblick über die gesamte Haustechnik-Branche – in Deutschland und in Europa. Die Gesamt-Print-Auflage in Höhe von 11.000 Exemplaren sowie des RAS eJournals mit weiteren rund 40.000 Nutzern monatlich, ergeben somit in der relevanten Zielgruppe derzeit über 50.000 Leser.</p> <p>KRS Krammer Redaktionsservice; Nikolaus Klein</p> <p><i>Aussagen von Führungskräften bestätigen die Relevanz: „Die RAS ist seit mehr als sieben Jahrzehnten die Pflichtlektüre für alle, die in dieser Branche das Sagen haben!“</i></p> <p>Ewald W. Schneider®</p>		✓	✓
<p>SHKjournal</p> <p>shk-journal.de ist das führende Newsportal der SHK-Branche mit der größten Leserschaft und mit Content, der sich auf das B2B der Branche konzentriert: Aktuelle Informationen über und aus der Branche zu Produkten und Unternehmen werden nicht nur ständig präsent auf der Homepage veröffentlicht, sondern auch im stärksten Branchennewsletter 2-mal in der Woche direkt an die Empfänger gesendet. Darüber hinaus findet der Leser aktuelle Marktdaten und -entwicklungen zu Sanitär vor der Wand, Installation, Heizung, Klimatechnik, erneuerbaren Energien u. v. m.</p> <p>SHKjournal, Mark Strohmeier</p>		✓	✓
<p>XING</p> <p>Ewald W. Schneider® ist davon überzeugt, dass XING die erfolgreichste Online-Plattform für Business-Kontakte mit Relevanz zur Haustechnik ist. Ewald W. Schneider® hat bereits früh das Potential dieser Online-Plattform für seine Arbeit als Personalberater</p>		✓	✓

<p>entdeckt. XING ist heute für unsere tägliche Arbeit der DIREKTANSPRACHE (direct search) unverzichtbar geworden. Ewald W. Schneider® hatte im April 2017 über 10.000 direkte Kontakte bei XING. Dieses enorme Kontaktpotential öffnen wir nun exklusiv für unsere Kunden von HaustechnikPersonal.</p>			
<p>XING-Gruppe „Seriose Personalvermittlung in der Haustechnik“. Diese „geschlossene“ Gruppe innerhalb von XING wird von Ewald W. Schneider® exklusiv moderiert und befindet sich im Aufbau. Wir achten hier sehr auf die Qualität der Bewerber und rechnen bis Ende 2017 mit mehr als 500 Gruppenmitgliedern.</p>		✓	✓
<p>LinkedIn Ist aus Sicht von Ewald W. Schneider® eine Option als Online-Plattform für Business-Kontakte. Ewald W. Schneider® hatte im April 2017 über 2.100 direkte Kontakte bei LinkedIn. Dieses Kontaktpotential öffnen wir nun exklusiv für Kunden von HaustechnikPersonal.</p>		✓	✓
<p>Direct Search Wir investieren 1 bzw. 3 Personentage in das direkte und individuelle Anschreiben passender Kandidaten für Ihre Stellenausschreibung. Hierzu bedienen wir uns unserer Datenbanken mit bis zu 13.000 Kontakten Rund um die Haustechnik. Ewald W. Schneider® garantiert für sorgfällige Auswahl der Searcher.</p>		✓	✓
<p>IKZ-Newsletter Der IKZ-Newsletter informiert über die wichtigsten News aus der Haustechnikbranche. Die Inhalte richten sich an ausführende und planende Fachhandwerker aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima, Lüftung, Elektrotechnik und Erneuerbare Energien sowie TGA-Fachplaner (Technische Gebäudeausrüstung), Energieberater, Entscheider aus der SHK-Industrie. Mit dem IKZ-Newsletter erreichen Sie mehr als 12.000 registrierte Empfänger – Ihre direkte Zielgruppe. Sorgfältig recherchiert und bearbeitet durch die IKZ-Redaktion. Jede Woche neu und kostenlos. Optimiert für PC, Tablet und Smartphone. STROBEL VERLAG, Jocelyn Blome</p>			✓
<p>SHK Profi Der SHK Profi bietet nicht nur Informationen aus den klassischen Segmenten Sanitär-, Heizungs- und Klima-/Lüftungstechnik, sondern greift auch aktuelle Entwicklungstendenzen in der Gebäudetechnik auf. So berichtet der SHK Profi über die Themen Energieeffizienz und regenerative Energien, behandelt aber auch wirtschaftliche Themen wie z.B. die Betriebsführung im Handwerksbetrieb. Die Darstellung ist ganz und gar auf die Leser abgestimmt und bietet eine rasche, mit Praxistipps angereicherte Informationsmöglichkeit. Der SHK Profi Newsletter informiert per E-Mail über 4.100 SHK-Fachhandwerker über Neuigkeiten in der Branche sowie TOP-Themen der aktuellen Heftausgaben. BAUVERLAG, Axel Gase-Jochens</p>			✓

<p>SHK-TV</p> <p>SHK-TV ist der multimediale Haustechnik-Branchensender. Er erreicht alle relevanten Zielgruppen der SHK-Branche durch unterschiedliche Inhalte innerhalb der verschiedenen Sendungsformate. 4 wöchentliche Sendungen sowie Montage- und Produkt-Videos bis hin zur Stellenbörse reichen die Themen. Rund 80.000 Nutzer sind über die responsive Internetseite bzw. über die Smartphone-App's für Android und iOS-Betriebssysteme registriert. Über 24.000 Videos werden pro Woche abgerufen. Die durchschnittliche Ansicht eines Videos beträgt dabei derzeit 1:52 min. Ein wöchentliches Newsletter an mehrere tausend registrierte Nutzer per Mail oder per Push-News auf Smartphones, informiert über die neuen Inhalte der Woche.</p> <p>KRS Redaktionservice; Nikolaus Klein</p>			✓
<p>Ewald W. Schneider®</p> <p>Ewald W. Schneider® hat schon sehr früh den Nutzen des Internet erkannt und seine Website zu einer bekannten Marke in der Haustechnik etablieren können. Wir begrüßen regelmäßig auf unserer Website Menschen aus der Haustechnik, die sich für unsere täglich aktualisierten Stellenangebote interessieren. Der Bekanntheitsgrad der Website unter Bewerbern der Haustechnikbranche ist außergewöhnlich hoch. Bewerber schätzen unsere seriöse Arbeit als branchenorientierte Personalberater und empfehlen uns gerne weiter.</p>			✓
<p>Reichweite</p> <p>Die „Reichweite“ beschreibt die geschätzte Anzahl der Personen in der Haustechnik, die von Ihrer Stellenausschreibung erreicht werden. Grundlage für die Schätzung sind die Auflage der Printmedien, Anzahl der Newsletterempfänger, Follower in den sozialen Netzwerken, Kontakte bei Xing, Zugriffe auf die Webangebote der Medienpartner sowie auf HaustechnikPersonal und Ewald W. Schneider® und weitere Kanäle.</p>	> 1.000	> 89.000	> 110.000
<p>Ihre Ersparnis</p> <p>„Ihre Ersparnis“ beschreibt den geschätzten Differenzbetrag zwischen Ihrer Investition bei HaustechnikPersonal und der Investition in Zeit und Geld, wenn Sie Ihre Stelle in Eigenverantwortung u.a. bei unseren Medienpartnern veröffentlichen würden.</p>	599 Euro	1.649 Euro	2.449 Euro
<p>Qualität</p> <p>Die „Qualität“ ist nach unseren Erfahrungen ein Wert von maximal 5 Sternen, mit denen die Qualität und Quantität der Veröffentlichung Ihrer Stellenausschreibung wiedergegeben wird. Besonders wichtig ist die bei einigen Buchungsmodellen genutzte „DIRECT SEARCH“ Methode. Ein optimaler Mix aus Veröffentlichungen und DIRECT SEARCH erzielt erfahrungsgemäß die höchstmögliche Qualität. Bei der individuellen Suche durch Ewald W. Schneider® sind die Qualität und damit die Erfolgchancen besonders hoch (derzeit ca. 92 Prozent). Dies ist u.a. auf einen hohen Anteil von Arbeitstagen zurückzuführen.</p>	★	★★★	★★★★

INDIVIDUELL auf Anfrage:

Firmenkunden können selbstverständlich auch weiterhin den Personalberater **Ewald W. Schneider®** INDIVIDUELL buchen, um ein maximales Ergebnis in der Personalsuche zu erzielen und hierbei das Erfolgsmodell „**direct search**“ nutzen. Diese Lösung hat erfahrungsgemäß die höchstmöglichen Erfolgsaussichten. Derzeit liegt die Erfolgsquote bei ca. 92 Prozent.

Ewald W. Schneider®

Reichweite: Individuell | Ihre Ersparnis: Individuell | Qualität: ★★★★★

HaustechnikPersonal

Projektverantwortlich: Ewald W. Schneider® und Christian Bräuer