

Året då ditt liv på nätet blev viktigt

► Minns du karriäråret 2011? ► Metrojobbs redaktör Kristian Borglund tittar närmare på några kännetecken – och egna favoriter – från året som gick



Kristians koll

Sammanfatta ditt 2011

Här är en enkel övning du kan göra när du själv sammanfattar ditt 2011: Ta fram ett papper, rita upp två kolumner märkta "Vill ha mer av nästa år" respektive "Vill ha mindre av nästa år". Minns sedan tillbaka på ditt år i stort och smått. Lycka till!

► KRISTIAN BORGLUND, REDAKTÖR PÅ METROJOBB.SE, DU NÄR HONOM PÅ METROJOBB@METRO.SE

Mest läst på metrojobb.se



Använd din tid smartare



Tänk stort och skapa stort



Så blir du rätt person för jobbet

KÄNNETECKEN #1

INTERNETPROFLERING

I början av 2011 slog framtidsstrategen Peter Siljerud fast att 2011 skulle bli året då "internetprofilering" slår igenom på allvar.

Det vill säga – att dina fotavtryck och aktiviteter på nätet nu skulle bli det nya cv:t som kunde öppna eller stänga dörren till nytt jobb, vid sidan om den traditionella meritförteckningen.

Och jodå. Så blev det. Under 2011 blev det allmer regel än undantag att rekryterare sökte upp och undersökte kandidater via LinkedIn och Facebook. I rättvisans namn gjorde jobbannonser samma sak: profilerade arbetsgivare och chefer som aldrig förr, både via nätet och vid anställningsintervjuer.

KÄNNETECKEN #2

KOSTNADEFFEKTIVITET

Ett populärt uttryck – som satt sin prägel på många arbetsplatser – har under året varit "kostnadseffektiva lösningar". Har detta uttryck nått sin kulmen nu efter Carema Care? Ingen vet.

KÄNNETECKEN #3

INDIVIDKRAFT

Samtidigt som många upplevde ett kyligare och hårdare klimat rent organisatoriskt präglades karriäråret 2011 av en vilja att satsa på sina egna förmågor i karriären, och en mer utbredd vana att peppa, stötta och hjälpa andra i karriären.

FLER JOBBTIPS PÅ

metrojobb.se



► En av årets favoriter är Elaine Breske Hirscher (till höger) som har för vana att ge sina medarbetare Anders Fransson, Katarina Almesten, Nicolas Fischerström och Ove Söderholm beröm i mängder.

Tre favoriter från året

Årets bekräftare

► Elaine Breske Hirscher, gruppchef på projektledningen på teknikkonsultbolaget Rejlers Ingenjörer. Varje dag letar hon efter anledningar att ge kollegor beröm. Vad skulle hända om vi följer hennes exempel under 2012 och börjar ge varandra lite mer beröm?

Årets konferensformat

► Hur trötta är vi inte på att lyssna på hurtiga inspirationsföreläsare på konferenser och kickoff? "Unconference" är ett mer engagerande format som brett ut sig under året där konferensdeltagarna själva skapar innehållet kring det som intresserar mest och är mest relevant.

Årets boktitel

► "Konsten att bli kåt på jobbet", av Samuel West, forskare vid Lunds universitet. Titeln valdes "för att det skulle kännas väldigt fel att en bok om arbetsglädje skulle ha en tråkig titel". Bra poäng. Men hur blir man jobbkåt, förresten? Ett tips i boken är att inte vara så rädd att göra fel.

Karriärpanelen

Ska jag fråga om lönen redan i första intervjun?



Henrik Dahlgren

KONSULTCHEF SJR:

– Nej! Såvida inte frågan ställs bör du inte beröra lönen vid första intervjun. Om den ställs bör du däremot vara förberedd.



Thibaud Adès

MD MICHAEL PAGE SVERIGE:

– Vi avråder från att ta upp lönen under första intervjun – däremot kan arbetsgivaren vilja diskutera detta och då bör du vara förberedd och veta hur du ska reagera.



Jenny Johansson

REKRYTERARE IEKA:

– Lönefrågan kan du ta upp men gör det i så fall mot slutet av intervjun. Då har ni hunnit gå igenom tjänsten och arbetsuppgifterna ordentligt, vilket gör att lönefrågan bli mer relevant.

SÖK EFTER FLER LEDIGA TJÄNSTER PÅ METROJOBB.SE



TM Progress AB utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter för golvavjämning. Vårt huvudkontor ligger i Örnsköldsvik. Tillverkningen sker i vår fabrik i Hallstammar, och vi har försäljningskontor i Örnsköldsvik, Stockholm, Göteborg, Växjö och Osby. Företaget omsätter i år ca 180 miljoner SEK. Erfarenheten har vi byggt upp sedan 1974. Vi är även Nordens största entreprenör inom golvavjämning och certifierade enligt ISO 14001. TM Progress expanderar och utökar sin verksamhet på kontoret i Stockholm och behöver nu förstärka säljorganisationen med ytterligare en motiverad säljare med inriktning mot golv-, bygg- och kakelentreprenörer.

www.tmprogress.se

AMBITIÖS SÄLJARE

I rollen som säljare förstärker du företagets befintliga kundrelationer samtidigt som du bearbetar nya kunder bland golv-, bygg- och kakelentreprenörer i Stockholmsregionen. Du planerar, organiserar och strukturerar ditt eget arbete tillsammans med dina medarbetare på Stockholmskontoret för att nå uppsatta mål. Du har ett helhetsansvar för kunden vilket innebär en tät dialog där du aktivt och konsultativt arbetar med att förbättra kundens verksamhet, med hjälp av den existerande produktportföljen bestående av golvavjämningssystemer samt entreprenadtjänster.

För att lyckas i rollen krävs ett eget personligt driv och engagemang. Du är prestigelös, ödmjuk och en duktig relationsbyggare. Du är resultatutdragen och kundfokuserad. Du befinner dig i golv-, bygg- eller kakelbranschen. Du är inte nödvändigtvis säljare i dag men har ett eget utvecklat kontaktnät och praktiska kunskaper inom golv. Vidare har du kunskaper i Officepaketet.

Ansök och läs mer på experis.se (annonsnr. 807800). För mer information kontakta Anna Karlahag på Experis via telefon 08-736 35 23.

Experis är en sammanslagning av Manpower Professional och Elan.

