

EXPERTENTIPPS FÜR DEN GELUNGENEN MESSEBESUCH

INTERVIEW MIT INGE GEHLING, ALDI NORD

Inge Gerling ist Leiterin vom Verkauf bei der ALDI Nord Regionalgesellschaft Seevetal. Ihren Einstieg ins Unternehmen fand sie über das Duale Studium. Danach arbeitete sie als Regionalverkaufsleiterin in Deutschland und den Niederlanden, leitete den regionalen Einkauf und ist jetzt mit ihrem Team verantwortlich für 37 ALDI Nord-Filialen.

1. Was interessiert Sie als Arbeitgeber in einem Messegespräch besonders?

Mich interessiert besonders die Motivation der Studierenden. Warum möchten sie in den Einzelhandel und Karriere bei Deutschlands Discounter Nr. 1 machen? Außerdem interessiert mich, ob die Bewerber*innen „anpacken“ können, sich also nicht zu schade sind, auch mal selbst an der Kasse zu sitzen oder eine Palette abzupacken.

2. Worauf sollte Ihr Gegenüber beim Gespräch besonders achten, um einen bleibenden positiven Eindruck zu hinterlassen?

Viele Studierende nutzen eine Karrieremesse, um sich einen Überblick über die Einstiegsmöglichkeiten zu verschaffen. Das ist auch völlig in Ordnung. Einen bleibenden Eindruck hinterlassen allerdings die Kandidat*innen, die sich im Vorweg bereits Gedanken gemacht haben, warum ALDI Nord für sie als Arbeitgeber interessant ist und dann gezielt Fragen stellen.

3. Welche Bedeutung haben Soft Skills für Sie bei der Bewerbung?

Soft Skills sind ein sehr wichtiger Faktor bei unserer Personalauswahl. Natürlich ist eine fundierte fachliche Ausbildung wichtig, um die Abläufe zu verstehen – als Management-Nachwuchs bei ALDI Nord ist es dann aber mindestens genauso wichtig, dass Sie flexibel auf Veränderungen reagieren können, ein gutes Zeitmanagement besitzen, gut kommunizieren und Ihre Mitarbeiter*innen fördern und motivieren können.

4. Haben Umgangsformen während des Messegesprächs für Sie eine Bedeutung?

Umgangsformen spielen bei ALDI Nord bis heute eine wichtige Rolle. Als traditionelles Handelsunternehmen verhalten wir uns respektvoll und höflich – wie echte Kaufleute eben. Das erwarte ich auch von den Bewerber*innen.

5. Halten Sie es für sinnvoll, eine schriftliche Bewerbung zum Messegespräch mitzubringen?

Wie bei den meisten Unternehmen läuft der Bewerbungsprozess bei uns inzwischen online ab. Ich finde es jedoch nach wie vor positiv, wenn ein Studierender gut vorbereitet zu einer Messe kommt und mir nach einem interessanten Gespräch seine Bewerbungsmappe mitgibt.

6. Wie geht es für Sie als Personalentscheiderin und auch für die geeigneten Kandidat*innen nach der Jobmesse weiter?

Interessante Kandidat*innen laden wir zu einem Vorstellungsgespräch in unsere Regionalzentrale nach Seevetal ein. Bestärkt sich der erste Eindruck, findet noch ein weiteres Gespräch statt. Uns ist wichtig, dass die Bewerber*innen wissen, was sie in ihrem zukünftigen Job erwartet. Daher bieten wir nach einem positiven Erstgespräch die Möglichkeit, sich telefonisch mit Berufseinsteigern bei ALDI Nord auszutauschen und informell einen Einblick in die Tätigkeit eines Regionalverkaufsleiters zu erhalten. Wenn alles klappt und der Bewerber bei uns als Management-Nachwuchs anfängt, wird er in einem zwölfmonatigen Traineeprogramm auf die Tätigkeit als Regionalverkaufsleiter*in vorbereitet. Im Anschluss daran übernimmt er dann seinen eigenen Bezirk und damit die Verantwortung für vier bis sechs Filialen in unserer Regionalgesellschaft.

Vielen Dank für das Gespräch!