

AMU-Vest valgte at bruge Skelmose Consulting

Gode erfaringer gav genvalg, da en ny key account manager skulle findes.

"De gode erfaringer fra bl.a. ansættelsen af sekretariatschefen til Danish Offshore Academy gjorde, at AMU-Vest hyrede Aksel Uglvig Jensen fra Skelmose Consulting i Bramming til at finde en key account manager til en ny aktivitet for energi- og offshore-sektoren.

Det job ville have været svært at besætte på baggrund af en jobannonce i pressen, så derfor valgte vi rekrutteringsfirmaet til at stå for den indledende fase.

Aksel Uglvig Jensen præsenterede seks ansøgninger for os, og to blev valgt ud til samtale. Både før og efter den var der en test, og der var i ansættelsesudvalget bestående af driftschef Poul Viggo Fischer, souschef Eva Lundgren og mig selv ingen tvivl."

Det fortæller direktør Torben Pedersen fra AMU-Vest om forløbet, der betød ansættelsen af Knud Mikkelsen, Brørup, som storkundesælger.

"Det handler om at sælge kurser og træningsaktiviteter til kunder med mere end 100 ansatte inden for energi- og offshore-sektoren. Knud Mikkelsen blev valgt på modenhed, et vist branchekendskab samt erfaring med salgsarbejde. Han er alene om den opgave, men er knyttet til de øvrige konsulenter på AMU-Vest.

Han skal i første omgang skabe et netværk inden for energi- og offshore-branchen, og vi kan allerede se de første resultater. Det skulle gerne udmønte sig i kunder til AMU-Vest, men det er et langt og sejt træk", erkender Torben Pedersen.



Torben Pedersen,
Direktør
AMU-Vest, Esbjerg

AMU-Vest er
Vestjyllands førende
center for voksen- og
efteruddannelse.

En af de vigtigste opgaver er, at sikre en bred vifte af uddannelsestilbud tilpasset det lokale erhvervsliv.



Skelmose Consulting vinder på den personlige kontakt

God dialog, god kemi og personlige tilbagemeldinger på de rigtige tidspunkter har stor betydning.



Knud Mikkelsen,
Key account manager,
AMU-Vest, Esbjerg.

Baggrund:

- Salg
- Økonomi
- HR-chef

Knud Mikkelsen startede den 15. august som key account manager hos AMU-Vest i Esbjerg.



"Det værste for en ansøger er, overhovedet ikke at få et svar. Det næstværste er at få svar fra en computer. Derfor vinder Skelmose Consulting i mine øjne, for da foregår det ansigt til ansigt, i telefon eller direkte pr. mail. Jeg oplevede et ansættelsesforløb med god dialog, god kemi og gode tilbagemeldinger på de rigtige tidspunkter. Ja, oplevelsen med Skelmose Consulting var så positiv, at jeg har nævnt rekrutteringsfirmaet over for to kontakter."

Knud Mikkelsen, 47 år og bosat i Brørup, startede den 15. august i en ny stilling som key account manager hos AMU-Vest i Esbjerg, hvor han skal sælge kurser og træningsaktiviteter til store virksomheder inden for energi- og offshore-sektoren. Skelmose Consulting stod for at finde ansøgerfeltet, og der indgik Knud Mikkelsen, som kendte Skelmoses direktør, Aksel Uglvig Jensen, i forvejen.

"Jeg gik hjemme i otte måneder efter at have mistet mit job i en offshore-virksomhed, hvor jeg var HR-chef for 60 søfolk, der stod for transporten til tre mølleparker. Jeg havde holdt kontakten til Aksel Uglvig Jensen, og det gav bonus", siger Knud Mikkelsen.

Hans tidligere arbejdsplads ekspanderede hurtigt, mens han hos AMU-Vest er kommet til en arbejdsplads med en stabil medarbejderstab med en rimelig høj anciennitet. Og det har betydet rigtig mange, nye og meget positive kolleger.

"Jeg blev godt modtaget af Aksel Uglvig Jensen, ligesom jeg blev det på AMU-Vest. Så da jeg midt i forløbet blev tilbudt et andet job i Fredericia, sagde jeg pænt nej tak. Jeg ville gerne fortsætte med at arbejde i Esbjerg og fortsat med relation til offshore", understreger Knud Mikkelsen.

Han var oprindelig i den finansielle sektor og arbejdede med salg og økonomi i tre forskellige pengeinstitutter. I det nye job har han sat et mål for kontakt til et bestemt antal virksomheder inden nytår.

"Det går godt. Alle, jeg har været omkring indtil nu, har takket ja til et møde", siger han.