

Rollenbeschreibung



Bezeichnung der Rolle

Zielsetzung für das Unternehmen

z. B. Erschließung neuer Kundengruppen im Sinne der gemeinsamen Unternehmenszielsetzung
oder
Steigerung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens in den sozialen Medien
oder
Optimierung des Einkaufsprozesses im Unternehmen mit dem Ziel, die Beschaffung von Sach- und Dienstleistungen in optimaler Qualität zu wirtschaftlichen Bedingungen sicherzustellen
oder
Weiterentwicklung der Webseite und Unternehmensauftritte in den sozialen Medien, um mit Kunden darüber in Kontakt zu treten und Feedback zu den Produkten einholen zu können.

Verantwortlichkeit

(Verantwortung für Budgets, Entscheidungen, Vertragsabschlüsse mit Wertgrenze, Verhandlungen mit Kunden oder Lieferanten, Umsätze, Abläufe/ Prozesse)

Inhaber der Rolle

Vertretung

Erfolgskritische überfachliche Kompetenzen

z. B.: Teamfähigkeit: Bereitschaft, mit einem Team gemeinsam ein Ziel zu verfolgen und den entsprechenden persönlichen Beitrag zum Teamerfolg zu leisten.
oder
Organisationskompetenz: Planung vom Ergebnis her, die Fähigkeit größere Aufgaben in sofort angehbare Tasks zu zerlegen und entsprechende Prioritäten setzen zu können.
oder
Unternehmerisches Handeln: erkennt zukünftige Kundenbedürfnisse am Markt, ist in der Lage, dies ins Unternehmen hinein zu kommunizieren und das kreative Potenzial der Mitarbeiter zur Befriedigung dieser Bedürfnisse zu wecken.

Erfolgskritische fachliche Kompetenzen

IT-Tools, Fremdsprachen, Experten-Know-How, usw.