



NYT fra kandidatbanken til dig, der søger job inden for kommunikation, marketing, journalistik og grafisk design

Du modtager dette nyhedsbrev, fordi du er med i Jobcenter Aarhus' kandidatbank for kommunikation og marketing. Et nyhedsbrev med cases og info om Jobcenter Aarhus' **tilbud, inspiration samt tips & tricks** til dig som jobsøgende.

Dette nyhedsbrev har fokus på, at der er "salg" skjult i mange jobs. Bare ordet salg nævnes, står mange af, fordi de forbinder det med kold kanvas, som absolut ikke er noget for dem. Men der findes mange former for salg.

Vi har besøgt telemarketingbureauet Sponsorsalg.dk, som har haft mange akademikere i kortere og længere ansættelser. Som direktøren siger, når han ansætter folk: "Det er et røvsygt job, men det er sjovt at gå på arbejde".

Du kan også blive inspireret til at lave kaffeaftaler og til at søge virksomhedspraktikker på portalen for højtuddannede jobsøgende. En nem måde at få gang i CV'et og samtidig få erfaring og netværk.

Salg er skjult i mange jobs

Der er langt mellem kandidater, der tænder på at søge jobs, som hedder noget med salg. Mange forbinder det med kold kanvas. Men i rigtig mange jobs er der skjult salg, som vi blot kalder noget andet - fx key account manager, business developer, relationssalg etc. Salgserfaring kan være god erfaring at have på sit CV, for det viser, at man ikke er bange for at gribe knoglen og tage kontakt til folk.

Her kommer et par eksempler fra kommunikations- og marketingbureauverdenen.

Hos Have Kommunikation laves der rigtig mange pressemeddelelser inden for kulturbranchen. Formålet er, at budskaber og historier "sælges" til journalister, så de tager historierne op. En del af jobbet er at ringe rundt til forskellige medier og overbevise journalister om, at historien er så god, at den skal bringes. Når det lykkes, opnår kommunikationsbureauets kunder mere synlighed.

Arbejder du i et marketingbureau, er krumtappen leadgenerering, som kort fortalt handler om at få flere kunder i butikken. Et skridt på vejen kan være at få dem til at tilmelde sig et webinar eller et nyhedsbrev og på den måde få mulighed for at sælge dem ydelser på længere sigt.

I jobbet som virksomhedskonsulent i jobcentret slipper man heller ikke for at forholde sig til salg. Her kører i øjeblikket kurser i salg og forretningsforståelse. Når virksomhedskonsulenter kontakter virksomheder, handler det dybest set også om salg. De "sælger" deres ydelser, som er hjælp til rekruttering. "Varerne" er højtuddannede, og hvis virksomhederne vil samarbejde, siger de ja til, at de kun kan vælge nye medarbejdere, der er midlertidigt ledige.

Underviseren Trine Glassow på det omtalte kursus i salg og forretningsforståelse er ansat hos Rambøll, og et af hendes KPI'er er, at hun skal "sælge" for et vist antal millioner kroner om året. Det kan være kurser og projekter.

Liv og glade dage trods dødssygt arbejde

Sponsorsalg.dk har flere højtuddannede ansat, og flere har været omkring i en kortere periode for at få en fast indtjening og i tilgift erfaring med telefonsalg.

Direktøren siger det direkte til folk, når han ansætter dem i telemarketingbureauet:

”Jeg fortæller, at det er et røvsygt job at være telefonsælger. Men at vi gør en masse for, at det er sjovt at gå på arbejde hver dag”, fortæller Michael Lynge, som står i spidsen for Sponsorsalg.dk, der holder til i Aarhus midtby.

Til dagligt laves konkurrencer, spilles brætspil, arrangeres ture til sportsevents. Det giver sammenhold, som gør, at mange bliver hængende, selv om de ikke synes, at det er verdens fedeste job at arbejde med telesalg.

”I dag har vi en event med lykkehjul, hvor man kan køre en runde, hver gang man er kommet i hus med et salg. Der er altid mange præmier på højkant”, fortæller direktøren, der selv har en bachelor i sportsøkonomi.

Der er omkring 20 på kontoret, og der skiftes hyppigt ud i teamet, som løbende kommer på salgskurser.

Som ansvarlig leder har direktøren et nyt initiativ på bedding. Han vil indføre morgenmad i arbejdstiden, fordi han har noteret sig, at der er mange, der valfarter i Aldi kl. 10 og vender tilbage med pølsehorn.

Udgifterne til havregryn med mælk og yoghurt, rugbrød vil hurtigt tjene sig ind, når medarbejderne bliver ladet op med et sundt måltid i stedet for tomme kalorier, er hans filosofi.

Specielt kontormiljø

Kontormiljøet på bureauet er specielt, og man skal kunne holde ud at sidde i et storrumslokale med høj musik. Samtidig har alle medarbejdere gang i telefonsamtaler, og når en medarbejder lander et salg, går det ikke stille af sig. Der bliver jublet og givet high fives hele vejen rundt.

Alle skal gerne lave mindst et salg om dagen, men der er ikke noget pres fra chefen. Det er forskelligt, hvor mange opkald de ansatte laver, så det spænder fra 10 til 100 samtaler om dagen. Kunderne er mest sportsklubber, som bliver tilbudt sponsorater, supportpakker, billetter til events, annoncer i reklameaviser etc.

”Medarbejderne skal synes, det er sjovt at være her. Deres løn afspejler, hvor stor succes de har med at sælge. De får en basisløn, og så er resten provision”, siger direktøren og tilføjer, at de ansatte har mulighed for at tjene temmelig godt, hvis de har flair for det.

Men også selv om de ikke har. Michael fortæller om en tidligere ansat, der var cand. mag. i historie, og som var ansat i tre måneder. Det lykkedes ham at lave 55 salg, selv om jobbet absolut ikke var noget for ham. Flere tidligere ansatte har haft en baggrund inden for kommunikation og marketing.

Bureauet har også en grafisk afdeling med tre ansatte, som sidder bag en glasdør afskærmet fra den værste larm. Deres grafiske arbejde ”sælges” til sportsklubberne – det kan være kampprogrammer, bannerreklamer og lignende.

Så der er salg på flere planer i det livlige telemarketingbureau i Vestergade.





Øg chancerne for at score dit første job

Hvert år dimitterer tusindvis hen over sommeren i en uddannelsesby som Aarhus. Dygtige kandidater med hver deres forcer og hver deres drømme siger farvel til skolebænken og goddag til arbejdslivet og karrieren.

Konkurrencen er hård, så alt hvad du gør – ud over at søge opslåede stillinger – øger dine chancer for at komme frem i køen og nærmere et job. Med andre ord skal du opsøge heldet.

Det kan være at arrangere kaffemøder, tage hul på uopfordret jobsøgning, at dyrke og udvide sit netværk og deltage i arrangementer, hvor man tænker i at skabe relationer – fx konferencer, netværksmøder og lign. Jobcentret arrangerer også busture til karrieredage i andre jyske byer og har relevante kursustilbud.

Læs mere om kaffemøder: [Kaffemøder og netværksmøder i din jobsøgning - Sådan gør du! \(ballisager.com\)](#)

Jobcentret har en række virksomhedsvendte forløb

Jobcentret har løbende spændende kursusforløb, som retter sig mod det private erhvervsliv. Lav lidt research og find et forløb, som matcher din jobsøgning og karriere.

Digital Koordinator: 3 ugers intensivt kursus i digital marketing inkl. certificeringer og Matchmaking event. Næste kursus: Mandag 29/8 2022 med infomøde tirsdag 23/8. Kontakt Helle Veel på mail: hhev@aarhus.dk.

Se oversigten over alle jobcentrets virksomhedsrettede forløb for højtuddannede [her](#).

Praktikportalen for højtuddannede

Afdelingen Viden til Vækst har en praktikportal med virksomhedspraktikker og løntilskud inden for det private og offentlige. Du kan også selv finde en spændende virksomhed og lave aftale om praktik og løntilskud - enten som løfttestang for at skabe et job eller for at få den eftertragtede erhvervs erfaring, som virksomhederne efterspørger.

Se [praktikportalen](#)



Har du spørgsmål til nyhedsbrevet, er du altid velkommen til at kontakte Viden til Vækst på vtv@aarhus.dk, att. "Kandidatbanken Kommunikation & Markedsføring".

Tak fordi du læste med. Nyd sommeren. Næste nyhedsbrev kommer til efteråret.