



IHR EINSTIEG BEI COLLIERS INTERNATIONAL

Accelerating success.



Ihr Direkteinstieg bei uns als:

>> Praktikant/-in

>> Werkstudent/-in

>> Auszubildende/-r

>> Trainee

>> Junior Consultant

Hoch hinaus? Ihre Karriere in der Welt der Gewerbeimmobilien bei Colliers International.

Colliers ist der Ort für kreative Menschen, die mit unternehmerischem Denken und einem Höchstmaß an Integrität etwas bewegen wollen. Unsere Mitarbeiter/-innen sind unser wichtigster Erfolgsfaktor. Werden Sie Teil unseres erfolgreichen Unternehmens und arbeiten Sie in einem Team, das Ideen, Fachwissen und Kundenbeziehungen teilt. Einen ersten Eindruck von dem, was Sie bei uns erwartet, gewinnen Sie auf den folgenden Seiten.

Was wir erwarten? Im Wesentlichen zwei Dinge: Teilen Sie unsere Leidenschaft für Immobilien und übertreffen Sie die Erwartungen unserer Kunden!

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Initiativbewerbung per Email an: jobs@colliers.de

Informationen zu unseren aktuell zu besetzenden Positionen finden Sie hier >> www.colliers.de/unternehmen/karriere/

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen auch gerne persönlich zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner:

Carsten Liede
Head of Human Resources | Germany
Tel.: +49 69 719192-109



COLLIERS
INTERNATIONAL
DEUTSCHLAND

1

COLLIERS
INTERNATIONAL

Lokale Kompetenz weltweit

Globale Kennzahlen 2016



Deutschlandweite Präsenz

Kennzahlen Deutschland 2016



Differenzierungsmerkmale Colliers International

Unternehmergeist und Service Excellence

Unternehmergeist

- Weltweit: Beteiligung des Managements am Unternehmen
- Unternehmertum ist organisatorisches Grundprinzip der Unternehmensstruktur
- Unternehmerisches Denken und Handeln ist wesentlicher Teil des Dienstleistungsansatzes
- Lokale Flexibilität lässt Raum, den örtlichen Wettbewerbsbedingungen optimal zu begegnen
- Ziele werden durch partnerschaftliches Handeln erreicht



Service Excellence

- Streben nach höchster Dienstleistungsqualität – sowohl was Ergebnisse als auch die persönliche Betreuung betrifft – um die Erwartungen der Kunden jederzeit zu übertreffen
 - Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen
 - Pro-aktives Handeln
- Positive, bleibende Eindrücke beim Kunden hinterlassen

WER WIR SIND



UNSERE VISION

Unsere Vision ist es, der führende und bevorzugte Dienstleister im Bereich Gewerbeimmobilien in der EMEA Region zu sein. Es ist nicht unser Ziel der Größte zu sein, sondern der Beste in Punkto Service Excellence – und das aus Sicht unserer Kunden. Unser Ziel ist es den Erfolg unserer Kunden durch bestmögliche Zusammenarbeit soweit wie möglich zu steigern.

Unsere Werte sind Service, Fachkompetenz, gesellschaftliche Verantwortung und Freude. Sie sind Teil unseres Engagements für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter und für die Gesellschaft. Diese bilden auch die wesentlichen Erfolgskomponenten im Immobiliensektor, um mit unternehmerischem Denken und Handeln die gewünschte Wertschöpfung zu realisieren.



WAS UNS UNTERSCHIEDET

Wir handeln als Unternehmer. Mit mehr als 500 Standorten in 68 Ländern, ist Colliers International einer der weltweit führenden Dienstleister im Gewerbeimmobilienbereich. Nicht was wir tun zeichnet uns aus, sondern wie wir es tun. Mit der Unternehmenskultur bei Colliers motivieren wir unsere Mitarbeiter dazu, unkonventionell zu denken und gemeinsam Ideen und Lösungen zu entwickeln, die den Erfolg unserer Kunden steigern. Colliers International ist der bevorzugte Immobilienberater von vielen der innovativsten und erfolgreichsten Unternehmen der Welt.



UNSERE KUNDEN

Colliers bietet Immobiliennutzern, Eigentümern und Investoren umfassende Leistungen in allen Bereichen des Gewerbeimmobilienmarktes. Zu unseren Kernkompetenzen zählen Capital Market- und Investment-Services, Vermietungsleistungen für Eigentümer (Landlord Rep.) und Mieter (Tenant Rep.), Corporate Solutions, Valuation & Advisory, Bauberatung, Projektmanagement und Work Place Solutions, Asset & Property-Management und sonstige Fachdienstleistungen.

Durch unsere Unternehmenskultur ist es uns gelungen, enge und langfristige Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden aufzubauen. Diese Geschäftsbeziehungen basieren auf Erfahrung, Service Excellence, langjähriges Vertrauen und gewonnenen Mehrwert. Eines unserer wichtigsten Grundprinzipien haben wir stets im Blick: Wir sind nur dann erfolgreich, wenn unsere Kunden erfolgreich sind. Unsere Kunden stehen immer an erster Stelle. Colliers ist einer der wenigen global tätigen Immobilienberater. Als einer der Marktführer bieten wir unseren Kunden eine weltweite Plattform mit einheitlichen Dienstleistungen auf höchstem Niveau – egal wo unser Kunde gerade tätig ist. Dies gelingt uns, indem wir das Know-How, die Leidenschaft und die Beziehungen unserer weltweiten Berater bündeln. Davon profitieren unsere Kunden lokal und global.

Unsere Mitarbeiter arbeiten im Team und teilen Ideen, Fachwissen und Kundenbeziehungen. Sie sind ständig auf der Suche nach ungenutzten Potentialen und Ansätzen, um so die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen und deren Erfolg zu steigern.



UNSERE MITARBEITER

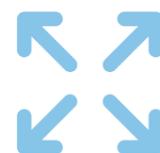
Colliers ist der Ort für kreative Menschen, die mit unternehmerischem Denken und einem Höchstmaß an Integrität etwas bewegen wollen. Unsere Mitarbeiter sind mit Leidenschaft bei ihrer Arbeit, übernehmen persönlich Verantwortung für den Erfolg ihrer Kunden und vermeiden überflüssige Bürokratie – ein Resultat unserer Unternehmenskultur.

Colliers fördert, entwickelt und bindet Mitarbeiter, die den Kunden an erster Stelle sehen. Mitarbeiter die stets versuchen, die bestmögliche Beratungsleistung anzubieten, damit unsere Kunden zur optimalen Geschäftsentscheidung gelangen. Sie sind so erfolgreich, weil sie mit voller Leidenschaft bei der Sache sind. Sie nehmen ihre Arbeit ernst, sich selbst aber nicht so wichtig.



UNSERE AKTIONÄRE

Colliers blickt auf eine 20-jährige Erfolgsbilanz zurück, in der durch überdurchschnittliche Renditen und Branchenwachstum Mehrwert für die Aktionäre geschaffen werden konnte. Colliers Mitarbeiter besitzen dabei Unternehmensanteile und haben als stolze Miteigentümer ein Interesse an einer weiteren positiven Unternehmensentwicklung. Kein anderer Immobilienberater hat durch seine Mitarbeiter einen größeren Mehrwert für seine Aktionäre geschaffen als Colliers International.



UNSERE STRATEGIE

Unsere Wachstumsstrategie ermöglicht es uns, dass wir unser Hauptaugenmerk stets auf das richtige Handeln für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter, für die Gesellschaft und für unsere Aktionäre richten können.

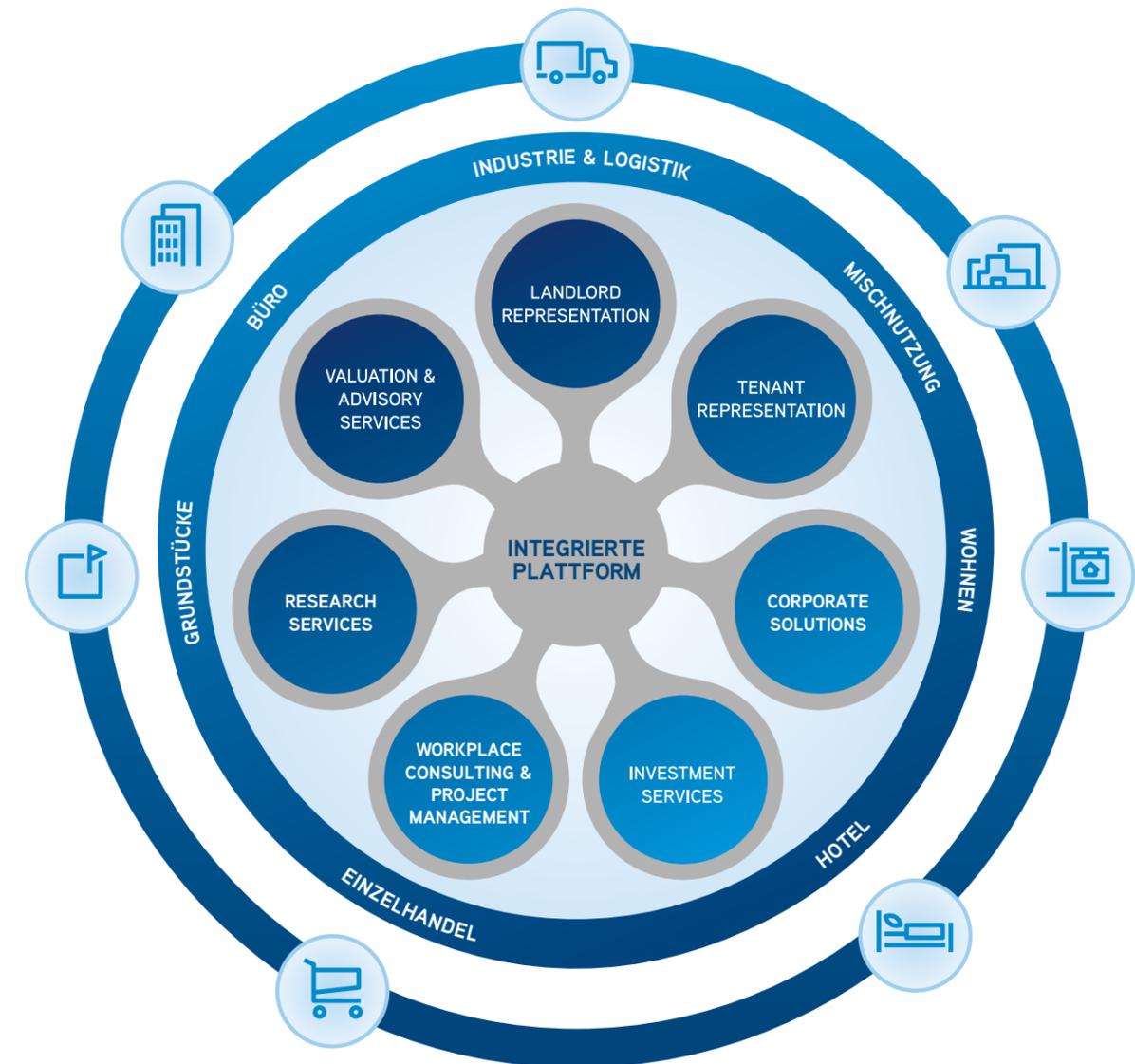
Es ist unser Ziel, die branchenüblichen Wachstumsraten zu übertreffen. Wir fördern das organische Wachstum durch vorausschauende und strategische Firmenakquisitionen, um so unseren Marktanteil zu erhöhen, das Service-Angebot zu erweitern und unsere geografische Reichweite zum Vorteil unserer Kunden und Aktionäre auszubauen.

UNSERE DIENSTLEIS- TUNGEN

Wir beraten in sämtlichen Bereichen rund um Gewerbeimmobilien. Mit fundiertem Marktwissen entwickeln wir maßgeschneiderte Strategien für Eigentümer, Käufer, Mieter und Vermieter. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Immobilien Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions).

Basis aller unserer Dienstleistungen ist das Know-how und die Expertise unserer Immobilienberater. Für unsere Kunden ist damit sichergestellt, dass ihre jeweiligen Berater in den lokalen Märkten über jahrelange Erfahrungen verfügen. Unsere deutschlandweiten Immobilienmakler kennen damit nicht nur den Standort sowie dessen Lage und Besonderheiten, sondern zeichnen sich zudem über entsprechendes Branchenwissen aus. Unabhängig davon, ob wir Unternehmen betreuen, die regional, national oder global agieren – wir bieten innovative und bedarfsgenaue Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden zum Thema Immobilien.

WIR BIETEN DIENSTLEISTUNGEN FÜR ALLE GEWERBEIMMOBILIENNUTZUNGSARTEN



DARÜBER HINAUS BIETEN WIR RESEARCH-SERVICES:

Mit unserem professionellen Research-Bereich können wir Trends und Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt frühzeitig erkennen und systematisch analysieren. Wir arbeiten das Marktgeschehen transparent und kundenorientiert auf, damit unsere Kunden fundierte Entscheidungen treffen können. Durch die Erfassung von Mietvertrags- und

Verkaufsabschlussdaten können wir auf eine lange Zeitreihe zurückblicken und diese auf Makro- und Mikroebene interpretieren: sowohl allgemein im Rahmen von Marktberichten als auch kundenspezifisch bei Standort-, Markt- und Objektanalysen für Immobilien als auch für Mietmarkt-, Mietpreis-, Machbarkeits- und viele weitere Analysen.

UNSERE WERTE

WIE WIR ARBEITEN Unsere Werte spiegeln den essenziellen Charakter und die Qualität unserer Kundenbeziehungen wider. Sie sind Organisationsprinzipien, nach denen wir unsere strategischen Entscheidungen treffen.

SERVICE, FACHKOMPETENZ, GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG UND FREUDE bilden die Grundpfeiler unserer Arbeit. Diese Werte bestimmen unsere Art zu leben und zu arbeiten. Sie helfen uns dabei den Erfolg unserer Kunden zu steigern.

Weil unsere Dienstleistungen von diesen gemeinsamen Werten geleitet werden, arbeiten unsere Teams erfolgreich. Dabei entstehen langfristige persönliche Kontakte zwischen unseren Kollegen und Kunden.

DIE ECKPFEILER UNSERER FIRMENKULTUR



SERVICE

Wir schaffen positive, bleibende Eindrücke, weil wir sowohl in der geschäftlichen Zusammenarbeit Erwartungen übertreffen. Integrität, Werte und Einfühlungsvermögen bestimmen unsere Zusammenarbeit und bilden die Grundlage unseres Dienstleistungsansatzes gegenüber Kunden und Kollegen.



FACHKOMPETENZ

Durch den Aufbau und Austausch von Fachkompetenz sichern wir den Erfolg unserer Kunden und Mitarbeiter – darauf sind wir stolz. Unsere Leidenschaft gilt dem kontinuierlichen Ausbau unserer Wissensbasis: dadurch ist unser Handeln stets von Innovationskraft und Kreativität geprägt.



GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Wir sind in den Märkten, in denen wir tätig sind, tief verwurzelt und bemüht, nachhaltige Geschäftsbeziehungen, Arbeitsplätze und -umfelder zu schaffen. Wir fühlen uns gegenüber denjenigen, die Unterstützung bedürfen verpflichtet und schätzen und respektieren die Unterschiedlichkeit und Einzigartigkeit jedes Einzelnen.



FREUDE

Wir nehmen unsere Arbeit ernst, aber uns selbst nicht zu wichtig. Wir schätzen ein optimistisches, produktives und dynamisches Arbeitsumfeld, in dem sowohl zwischenmenschliche als auch geschäftliche Begegnungen im Vordergrund stehen. Wir sind erfolgreich, weil wir Freude an unseren Aufgaben haben.



COLLIERS
INTERNATIONAL
DEUTSCHLAND

2

KARRIERE
UND WEITER-
ENTWICKLUNG

DAS COLLIERS STARTER-PROGRAMM:

COLLIERS STARTERS - ACCELERATING EXPERTS

Im Oktober 2016 ins Leben gerufen soll unser Starter-Programm COLLIERS STARTERS – Accelerating Experts dafür sorgen, dass neue Kolleginnen und Kollegen gut bei uns ankommen und schnell und umfassend mit den richtigen Informationen versorgt werden, die einen erfolgreichen Start bei Colliers International ermöglichen. Was am Standort in Frankfurt vor rund fünf Jahren mit einem 6-wöchigen Einarbeitungsprogramm für Nachwuchsmakler begann, wird mit dem Colliers Starter-Programm nun auf nationaler Ebene allen neuen Kolleginnen und Kollegen – von Makler bis Backoffice und über alle Assetklassen hinweg – ermöglicht. Ein wichtiger Bestandteil unseres Programms ist das COLLIERS STARTERKIT, das neue Mitarbeiter sowohl in Schriftform, als auch laufend online aktualisiert in unserem internen Hub finden.

Unsere Neueinsteiger wollen wir aber nicht nur inhaltlich, sondern auch emotional abholen und den Grundstein für eine deutschlandweite Vernetzung im Unternehmen legen. Während einer Kick-Off-Veranstaltung der Startertrainer, haben einige Ihrer Kollegen das Programm für einen spannenden, lehrreichen und unterhaltsamen Einstieg in die Immobilienwelt bei Colliers gestaltet – die zweitägige Auftaktveranstaltung „COLLIERS STARTERTAGE“. Die genannten Kollegen haben sich bereiterklärt, als Startertrainer zukünftig nicht nur diese ca. vierteljährlich stattfindende Auftaktveranstaltung zu moderieren, sondern sie werden sich auch um die lokale Einarbeitung am jeweiligen Standort / in der jeweiligen Gesellschaft kümmern.



 Das Team der Startertrainer beim Kick-Off-Termin im Juli 2016 in Frankfurt am Main.

FRAGEN & ANTWORTEN MIT NINA EWALD



NINA EWALD
Head of Industrial & Logistics | Frankfurt

FRAU EWALD, SIE SIND SEIT ÜBER 10 JAHREN BEI COLLIERS INTERNATIONAL IN FRANKFURT TÄTIG. KÖNNEN SIE UNS KURZ IHREN BISHERIGEN KARRIEREWEG BESCHREIBEN?

Nach meinem Studium der Architektur habe ich im Jahr 2006 direkt bei Colliers als Consultant in der Bürovermietung Frankfurt begonnen. Neben meiner Teamleitertätigkeit in der Bürovermietung habe ich mich 2010 für ein berufsbegleitendes MBA in Real Estate Management entschlossen. Seit dem Jahr 2010 arbeite ich in Frankfurt die Junioren in der Bürovermietung und im Industrie- und Logistikbereich ein, seit einigen Monaten auch neue Mitarbeiter aus den anderen Bereichen in Frankfurt. Ein weiterer Schritt meiner bisherigen Karriere war die Übernahme Funktion des Teamleaders I&L Frankfurt im Jahre 2014.

SIE WAREN ALS MASSGEBLICHE IDEEN- UND INPUTGEBERIN AN DER GESTALTUNG UNSERES EINARBEITUNGSPROGRAMMS FÜR NEUE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER, INSBESONDERE DES TEILES DER EINARBEITUNG VOR ORT, BETEILIGT. WIE KAM ES DAZU?

Es gab keine Einarbeitung vor Ort. Ich selbst habe das auch erfahren müssen. Eine Einarbeitung war somit für Neuanfänger unabdingbar um in den Job schnell hineinzufinden – da habe ich die Initiative ergriffen und in Abstimmung mit meinem Vorgesetzten ein Programm ausgearbeitet, das in der Form auch heute noch zum Einsatz kommt. So werden neben den fachlichen Inhalten auch Teamarbeit, einheitliche Qualitätsstandards in der Abarbeitung und Akquise von Mandaten sowie Motivation und ein einheitliches Auftreten sichergestellt.

WAS IST AUS IHRER SICHT AM WICHTIGSTEN FÜR NEUEINSTEIGER BEI COLLIERS?

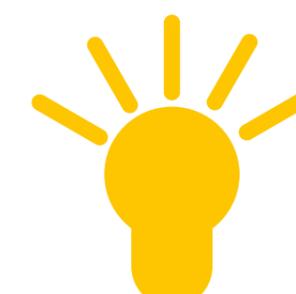
Einen Leitfaden für den Aufbau des entscheidenden Know-Hows zu erhalten sowie ein schnelles Verständnis für den Job und wie Colliers funktioniert und arbeitet.

WELCHE PERSÖNLICHE LEIDENSCHAFT VERBINDET SIE MIT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT?

Die Architektur. – Seit frühester Kindheit fasziniert mich die Architektur, so dass auch ein wesentlicher Teil meiner Freizeit der Architekturfotografie gewidmet ist.

UND WELCHEN TIPP GEBEN SIE ABSCHLIEßEND EINEM „COLLIERS STARTER“?

Trotz eines möglicherweise schnell auftretenden Projektalltags sich Zeit für die Beendigung des Einarbeitungsprogramms zu nehmen, da die Inhalte einen maßgeblichen Rahmen zur Unterstützung der eigenen Entwicklung darstellen.



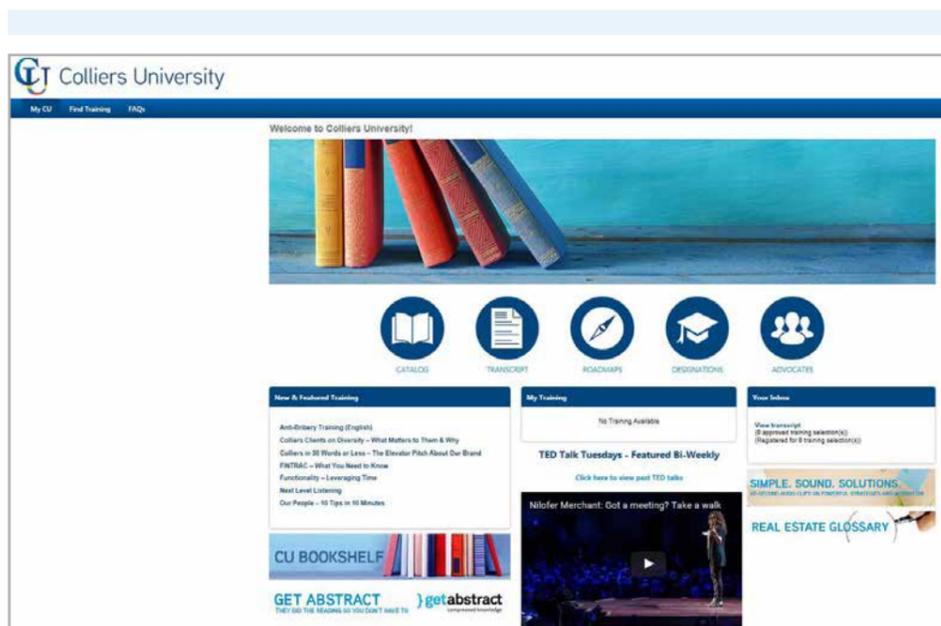
COLLIERS UNIVERSITY

INDIVIDUELLE WEITERENTWICKLUNG UND LEBENDIGES MITEINANDER

Fachliche und persönliche Weiterentwicklung ist das A und O. Mit unserer internen Aus- und Weiterbildungsplattform, der Colliers University, stehen unseren Mitarbeitern über 900 Online-Kurse zur Verfügung, mit denen Sie ihren beruflichen und persönlichen Erfolg selbst in die Hand nehmen können.

DIE VORTEILE DER COLLIERS UNIVERSITY

- Kostenloser Zugriff auf über 900 Kurse für jeden Colliers Mitarbeiter
- Online-Videos, Tutorials oder Podcasts bequem stationär via Desktop oder mobil abrufbar
- Online-Portal auf welchem Mitarbeiter weltweit zusammenkommen und gemeinsam lernen
- Internationaler Austausch von Fachwissen rund um Gewerbeimmobilien
- Vielfältiges Kursangebot rund um Immobilien, aber auch IT, innovative Tools oder Themen für die persönliche Entwicklungsförderung
- Umfangreiche Fachbücherempfehlung zum Download im CU Bookshelf
- Englischsprachiges Immobilienfachwörterbuch (Real Estate Glossary) zum Nachschlagen



SO GEHT'S:

- Besuchen Sie als Mitarbeiter die Colliers University unter: www.colliersuniversity.com
- Loggen Sie sich mit Ihren Anmeldeinformationen ein
- Nutzen Sie diese Schaltflächen auf der Startseite für die Schnellnavigation
- Durchsuchen Sie die Trainingsliste nach einem für Sie spannenden Kurs
- „requesten“ Sie einen Kurs
- Kurs starten oder später wiederfinden

KURSE FÜR NEUE KOLLEGEN ZUM START:

Diese Kurse helfen Ihnen Colliers noch besser zu verstehen und geben Ihnen wertvolle Einblicke in unsere wichtigsten Plattformen.

In der Colliers University finden Sie schrittweise Anleitungen sowie empfohlene Kurse für Berater der unterschiedlichen Business Lines.



WEITERE INTERESSANTE KURSE:

- Business Development & Strategy
- Personal Effectiveness
- Präsentationen planen, erstellen und durchführen
- Microsoft Excel - Grundlagen: Formeln und Funktionen
- Die Bearbeitung von Daten in Excel
- Datensuche, Datenüberprüfung und Makros in Excel
- Erweiterte Tools für Bildschirmpräsentationen in PowerPoint
- Navigation, Listen, Bibliotheken, Benachrichtigungen und Dokumentenmappen in SharePoint
- Zeitmanagement: Vermeidung von Zeitdieben
- Zeitmanagement: Planung und Priorisierung Ihrer Zeit
- Work-Life-Balance: Arbeitsbelastungen ausgleichen
- Aufgaben angemessen delegieren
- Kundenerwartungen identifizieren und erfüllen

ARBEITEN BEI COLLIERS

Unser Ziel ist es, unsere erfolgreiche Wachstumsstrategie gemeinsam mit unseren Mitarbeitern auf nationaler wie internationaler Ebene fortzusetzen, uns weiterzuentwickeln und stets den Erfolg unserer Kunden in den Fokus zu setzen.

Ob Berater für alle Gewerbeimmobilienbereiche, engagierte Backoffice Mitarbeiter oder IT Spezialisten, ob Berufseinsteiger oder erfahrene Immobilienberater – wir bieten Karrierechancen, die alle dasselbe Ziel verfolgen: Ihr Bestes hervorbringen und Ihr Potenzial bestmöglich zu fördern! Und somit auch das Unsere.



Fachliche Kompetenz

Wir wählen gezielt Mitarbeiter aus, die über eine tiefgehende Marktkenntnis verfügen und sich auf eine Asset-Klasse, Kundengruppe, Branche oder eine bestimmte, von uns angebotene Dienstleistung spezialisiert haben. Das ist der Schlüssel für herausragende Ergebnisse!



Leidenschaft für Dienstleistungen

Unser personenbezogener Ansatz unterstützt dabei, bleibende Eindrücke beim Kunden zu hinterlassen. Wir suchen Mitarbeiter, die ein offenes Ohr für den Kunden haben. Deren starke Kommunikationsfähigkeit garantiert, dass wir unsere Kunden vollauf zufriedenstellen und deren aufrichtige Sympathie Menschen gegenüber zum Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen führt.



Individuelle Weiterentwicklung und lebendiges Miteinander

Fachliche und persönliche Weiterentwicklung ist das A und O. Mit unserer internen Aus- und Weiterbildungsplattform, der Colliers University, stehen unseren Mitarbeitern über 1.700 Kurse zur Verfügung und somit ihren beruflichen und persönlichen Erfolg selbst in die Hand zu nehmen. Wir arbeiten gemeinschaftlich und gehen gerne die „Extra Mile“ für unsere Kunden und Partner, um einzigartige Erlebnisse zu ermöglichen, die unsere Beziehungen wachsen lassen. Spaß und Freude bleiben hierbei keinesfalls auf der Strecke.

DER FEEDBACK-PROZESS

Regelmäßiges Feedback im Einklang mit unseren Werten Service, Fachkompetenz, gesellschaftliche Verantwortung und Freude ist Bestandteil unserer Unternehmenskultur.

Colliers International versteht das Feedbackgespräch als offenen und vertrauensvollen Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter.

HAUPTZIELE DER FEEDBACKGESPRÄCHE:

- > Klarheit und Vereinbarung über die zu erreichenden Ziele
- > Strukturierte regelmäßige Rückmeldung zur Zielerreichung
- > Strukturierte regelmäßige Rückmeldung zum beobachteten Verhalten
- > Aufzeigen von Verbesserungspotentialen und Stärken
- > Entwicklungsmöglichkeiten besprechen und Maßnahmen vereinbaren
- > Die Optimierung von Arbeitsabläufen zur Erzielung der gemeinsam festgelegten Ziele

ZWEI VERSCHIEDENE FORMULARE KOMMEN BEIM FEEDBACK-PROZESS ZUM EINSATZ:

- Berater (für Mitarbeiter/-innen mit Umsatzzielen)
- > Inkl. NPS-Wert, Umsatzerwartung
- Admin (für Mitarbeiter/-innen ohne Umsatzziele)
- > Andere Fragen zum Arbeitsumfeld

ZEITLICHE ÜBERSICHT:

Bis Ende Februar
Vorjahresfeedbackgespräch und Folgejahreszielsetzungsgespräch



Zeitraum für die Zielerreichungsüberprüfung und die Entwicklungsplanung

INHALT DES FEEDBACKBOGENS IM ÜBERBLICK:

- Deckblatt
- > Anlass und persönliche Angaben
- Zielvereinbarung / Zielerreichung (Folgeperiode)
- > Ziele in 4 Dimensionen, Überprüfung im Zeitverlauf
- Persönliche und soziale Kompetenz
- > Bewertung von Verhaltensdimensionen

- Führungskompetenz
- > Nur auszufüllen bei entsprechender Führungsverantwortung
- Arbeitsaufgaben / Arbeitsumfeld
- > Aufgaben- und umfeldspezifisches Feedback
- Entwicklungspotential
- > Potentialeinschätzung, Qualifizierung und Unterschrift

Im Hub in der Rubrik Karriere unter Human Resources finden Sie alle für den Feedbackprozess nötigen Dokumente und Informationen, darunter ein Handbuch sowie die Feedbackbögen selbst. Laden Sie die Dokumente herunter und nutzen Sie diese zur Vorbereitung.

MITARBEITERSTIMMEN



„Ich bin gerne bei Colliers wegen der Menschen – und der Menschlichkeit, die ich immer wieder von meinen Vorgesetzten spüre. Und den Kollegen. Ganz wenig Fluktuation und das spricht doch für sich allein...“

THOMAS DÄNZEL
Head of Retail Investment | Germany



„Unternehmerisch arbeiten zu können, die stabilen und nachhaltigen Firmenstrukturen sowie die lokalen und globalen Wachstumspotentiale des Konzerns sind unter anderem Eigenschaften, die die Arbeit bei Colliers auszeichnen!“

MICHAEL R. BAUMANN
Director | Capital Markets München



„Bei Colliers International habe ich beste Arbeitsbedingungen mit einem sehr kollegialen und freundschaftlichen und vor allem hoch motivierten Umfeld. Das Unternehmen überzeugt nach innen wie nach aussen mit beeindruckender Professionalität. Kunden wie Partner schätzen diese hohe Beratungskompetenz. Dieses Umfeld motiviert mich jeden Tag und führt zu großer Freude an der Arbeit.“

ROLAND SCHROERS
Associate Director | Office Letting Hamburg



„Es ist schön, Teil eines jungen, dynamischen und erfolgreichen Teams zu sein, das trotz hohen Erwartungsdrucks die Freude an der Arbeit nicht verloren hat.“

SARAH VAUPEL
Assistant | Office Letting München



„Die Karriereperspektiven und Aufstiegsmöglichkeiten bei Colliers finde ich sehr attraktiv. Durch das nationale und internationale Umfeld ergeben sich abwechslungsreiche Tätigkeiten – so erhält man die Möglichkeit, sich immer neuen Herausforderungen zu stellen.“

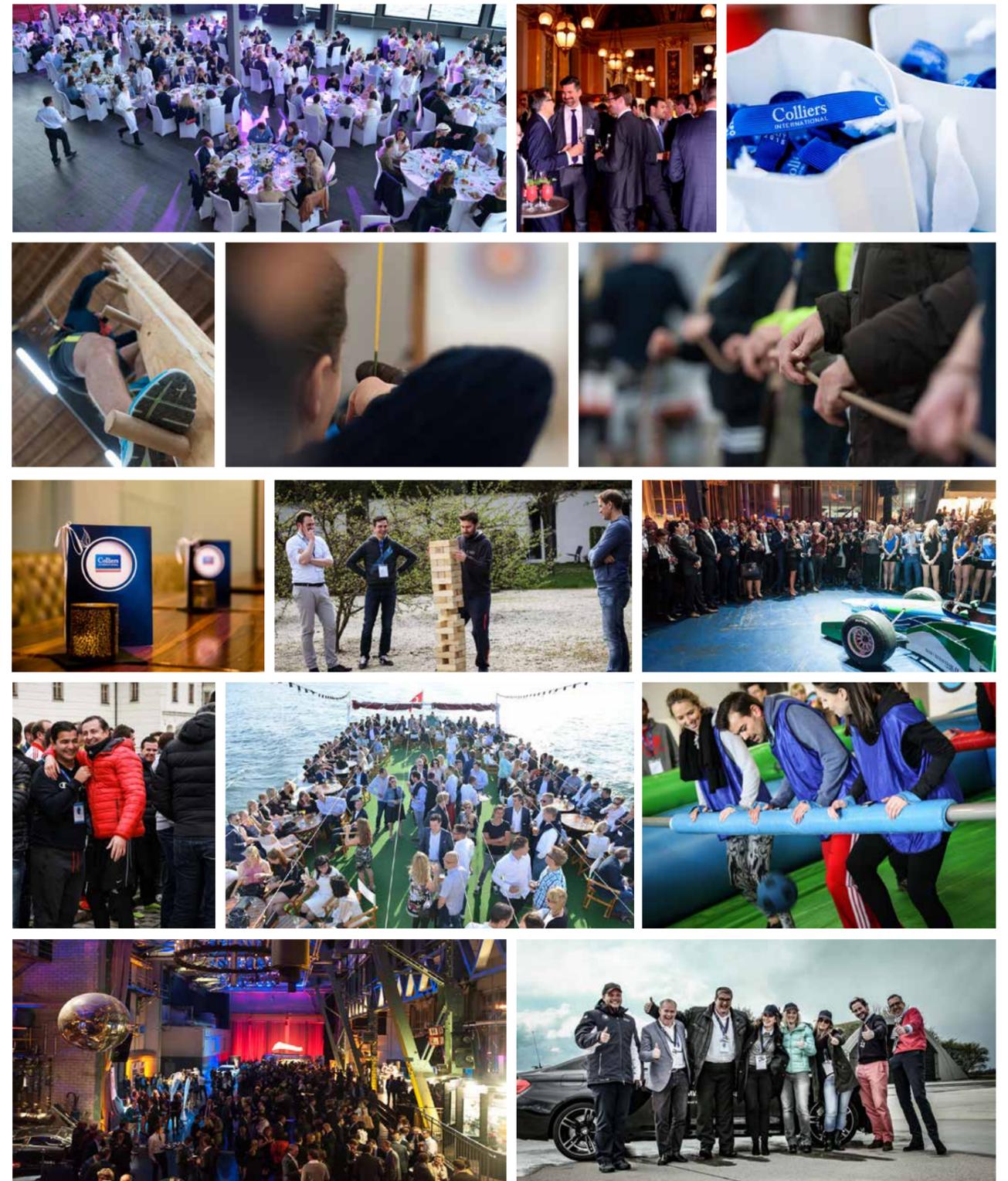
MATTHIAS RACHELSKI
Consultant | Office Letting Frankfurt



„Colliers International überzeugt mich persönlich vor allem durch die sehr positive, kollegiale Arbeitsatmosphäre sowie die Wertschätzung eines jeden einzelnen. Diese Aspekte in Verbindung mit der Chance, ein Unternehmen von Anfang an unterstützen zu dürfen, bieten zudem die Möglichkeit, die bereits gesammelten Erfahrungen einzubringen, um Abläufe und Prozesse bestmöglich zu optimieren.“

JESSICA RÖSLER
Assistant | Capital Markets Hamburg

AUCH DER SPASS KOMMT NICHT ZU KURZ!



Standorte

Berlin
Budapester Straße 50
10787 Berlin
Tel. +49 30 202993-0

Düsseldorf
Königsallee 60 C
40212 Düsseldorf
Tel. +49 211 862062-0

Frankfurt
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 719192-0

Hamburg
Burchardstraße 17
20095 Hamburg
Tel. +49 40 328701-0

Köln
Krankenhaus 1, Im Zollhafen 18
50678 Köln
Tel. +49 221 986537-0

München
Dachauer Straße 63
80335 München
Tel. +49 89 624294-0

Stuttgart
Königstraße 5
70173 Stuttgart
Tel. +49 711 22733-0

Kontakt

Colliers International Deutschland GmbH
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 719192-0
Fax +49 69 719192-71
info.de@colliers.com
www.colliers.de

Copyright © 2017 Colliers International Deutschland GmbH.

Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2017. Alle Rechte vorbehalten.

