

Karriere&Bildung

karriere.nachrichten.at

OÖNachrichten | SAMSTAG, 16. FEBRUAR 2019

„Frauen fällt es nicht leicht, sich vorne hinzustellen“

Brigitte Maria Gruber verhilft beim OÖN-Frauentag mit einem Ermutigungs-Workshop zu mehr Sichtbarkeit

Von Sigrid Brandstätter

LINZ. Der erste OÖN-Frauentag bietet ein abwechslungsreiches Programm für Frauen. Zwei Workshops bietet Brigitte Maria Gruber von der Frauen:Fachakademie Schloss Mondsee an. Ihr Thema ist die Stärkung von Frauen – vor allem im Beruf. Sie wird in ihrem Impulsworkshop mit dem Titel „Sichtbar werden, sichtbar bleiben!“ Mut machen.

Frauen gelten doch als „das schöne Geschlecht“. Brauchen Frauen einen Workshop, der sie sichtbar macht?

Brigitte Maria Gruber: Frauen brauchen nicht einen Workshop, der sie sichtbar macht, sondern prinzipiell die Idee, dass sie nicht von alleine gesehen werden. Viele Frauen arbeiten sehr engagiert, was sie aber darüber vergessen, ist, dass sie ihre Leistung auch sichtbar machen. Dass sie über ihre Leistung auch reden und sie nicht kleinreden. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Frauen zu ermutigen, wirklich einmal darauf zu achten: Wo bin ich sichtbar? Wo nehmen mich die anderen wahr? Was kann ich? Dass sie mit ihren Kompetenzen gesehen werden, die sie haben.

Da haben Frauen nach wie vor Nachholbedarf gegenüber Männern?

Die meisten. Frauen fällt es nicht so leicht, sich vorne hinzustellen oder ins Chefbüro zu gehen und zu sagen, das und das habe ich gemacht. Männer stehen viel mehr zu ihrer Leistung. Die hängen das mehr raus. Wir Frauen erledigen die Arbeit, eins nach dem andern. Wir geben sie ab, und das war's. Die Männer reden drüber.

Frauen finden diese Lobpreisungen, die Männer auf sich halten, eher anmaßend. Warum ist das so? Weil wir so sozialisiert

sind, dass wir schön brav das alles tun. Etwa als Mütter, die sich um die Familie sorgen. Frauen sind es nicht gewohnt, aufzuzeigen, zu dokumentieren, was sie machen.

... ohne dass das angeberisch wirkt.

Es ist nicht angeberisch. Das kann sachlich sein. Frauen tun sich viel schwerer, Lob anzunehmen. Egal, ob es um die Kleidung geht oder ihre Leistung: Das haben sie gut gemacht. Dann heißt die Antwort oft: „Ist eh leicht gegangen.“ Die gescheiteste Antwort ist: „Danke, dass du das siehst.“ Damit tun wir uns schwer.

Wie lerne ich das, mich sichtbar machen?

Als Erstes ist es wichtig zu wissen, welche Stärken habe ich. Was kann ich gut, was kann ich besser als die anderen? Wer braucht das, was ich so gut kann? Und: Mit wem ist es klug, dass ich mich aus dem Grund vernetze? Das zu reflektieren – am besten mit einer Freundin – stelle ich an den Beginn. Denn Selbstbild und Fremdbild sind nicht immer ident.

Unterschätzen die Frauen das Thema Netzwerken?

Absolut. Wenn man es ernst nimmt, ist es richtige Arbeit, das ist nicht nett einen Kaffee zu trinken. Das heißt, strategisch vorzugehen und zu überlegen: Auf welche Veranstaltung gehe ich? Ist das Thema interessant für mich? Sind die Menschen, die ich voraussichtlich treffen werde, diejenigen, denen ich etwas zu geben habe und die mir weiterhelfen können?

Frauen denken nur an das Thema?

Frauen denken erst, kann ich überhaupt? Ist wer bei den Kindern? Dann, interessiert mich das wirklich? Wichtig sind die Überlegungen: Was kann ich geben und was kann



Brigitte Maria Gruber

(Probst)

ich bekommen? Netzwerken funktioniert wie ein gutes Bankkonto: Da ist es auch klug, erst einzuzahlen, einzuzahlen. Damit ich dann, wenn ich was brauche, was abheben kann. Und: Frauen, geht bitte nicht nur in Frauennetzwerke, sondern auch in gemischte. Frauennetzwerke sind wunderbar zum Kennenlernen, Sich-Ausprobieren und zum Reflektieren mit Frauen. Richtig tragend ist ein Netzwerk nur dann, wenn Männer dabei sind, weil bis jetzt Männer an den Hebeln sitzen, an der Macht und beim Geld.

Gibt es goldene Regeln?

Erstens: An wen wende ich mich? Wo sind die Menschen, die mich und meine Kompetenzen brauchen können? Zweitens: Netzwerke muss man dann aufbauen, wenn sie nicht gebraucht werden. Wenn ich vor einem Jobwechsel, bei der Rückkehr aus der Karenz draufkomme, dann erst anzufangen, ein Netzwerk aufzubauen, dann ist es zu spät. Sondern nach und nach, wenn ich es locker angehen kann. Man muss Menschen mögen. Manchmal ist es ein bereicherndes Gespräch an einem Abend.

DAS PROGRAMM



Der OÖN-Frauentag findet am 8. März, 9.30 bis 18.30 Uhr, in den Promenaden Galerien in Linz statt.

Es gibt Talkrunden zu Frauengesundheit, Chancen im Netz, Gleichberechtigung und Beziehungen.

Die Poxrucker Sisters treten auf, außerdem Günther Lainer und Christian Puttscher mit ihrem Kabarett „Wurstsalat“.

Neben diesem Workshop powered by FACC mit Brigitte M. Gruber (Anmeldung ab 18. Februar) gibt es weitere zu gutem Stil und High-Heels.

Der Eintritt ist frei. Programm und Anmeldung: nachrichten.at/frauentag.



ESTÉE LAUDER



WERBUNG

„Bildungskompass“

HILL

Unser Kunde, ein bestens etabliertes **Familienunternehmen**, ist ein **führender Hersteller** in der **Lebensmittelindustrie**. Das im Großraum Gmunden beheimatete Unternehmen hat sich in seiner Branche einen sehr guten Ruf erarbeitet und die internationale Marktposition stetig ausgebaut. Man gilt über die Grenzen hinaus als **attraktiver und fairer Arbeitgeber** mit vielen Perspektiven. Besonders hoher Wert wird im Unternehmen auf ein **wertschätzendes Miteinander** sowie auf eine positive Kultur gelegt. Für die Führung eines überaus erfolgreichen Teams suchen wir eine **erfahrene und vertriebsorientierte Führungspersönlichkeit** als:

Vertriebsleitung Asien (w/m) Lebensmittel, Großraum Gmunden, Top-Marke

In dieser reizvollen Aufgabe führen Sie ein motiviertes, international orientiertes Team und tragen im Vertriebsbereich Asien die **Absatz-, Umsatz- und Ergebnisverantwortung**. In Abstimmung mit der Geschäftsführung wirken Sie bei der strategischen Gestaltung der Vertriebs- und Marketingpolitik des Unternehmens in Asien entscheidend mit und koordinieren **länderübergreifende Projekte**. Die jeweiligen Marktanteile und die damit verbundenen Marktpositionen bauen Sie sukzessive aus und haben einen Fokus auf das mit den Kunden vereinbarte Reporting. Dabei sind Sie auch selbst **regelmäßig vor Ort**, um bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen bzw. neue Vertriebs- und Distributionsstrukturen zu etablieren sowie Verkaufs- und Produktschulungen durchzuführen.

Sie haben ein **Studium der Wirtschaftswissenschaften** erfolgreich absolviert und verfügen über internationale Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Lebensmittelbranche. Mit Asien sind Sie bestens vertraut und konnten hier auch bereits entsprechende Praxis mit den **vielfältigen kulturellen Anforderungen** im Vertrieb sammeln. Sie verfügen über ausgezeichnete Deutsch-Kenntnisse und verstehen es auch, in Englisch auf

allen Ebenen eloquent internationale Verhandlungen zu führen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Für diese Top-Karrierechance suchen wir eine kommunikationsstarke, **international geprägte Führungspersönlichkeit** mit hoher Affinität zu Asien. Neben einer Marke mit hervorragendem Ruf erwarten Sie beste Marktaussichten und erfolgshungerrige Kolleginnen und Kollegen. Den starken Vertrieb bereichern Sie mit Ihrer Führungskompetenz, hoher **Team- und Begeisterungsfähigkeit** und dem Willen, etwas zu bewegen.

Für Ihr Engagement, Ihre **Reisebereitschaft** (ca. 50 %) und Ihr eigenverantwortliches Handeln werden Ihnen ausgezeichnete finanzielle Rahmenbedingungen von ca. **EUR 135.000,- Jahresbruttogehalt** (inkl. Variablen, je nach Erfahrung und Qualifikation) sowie ein attraktiver Firmenwagen geboten.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Homepage oder per E-Mail an office@hill-webersdorfer.at unter Angabe der Kenn-Nr.: 2128-00N). Wir garantieren Ihnen eine streng vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen.



Menschen die begeistern
HILL Webersdorfer

hill-webersdorfer.at



Mit Trenkwalders zum richtigen Job

Technische Kompetenz und Kundennähe machen uns seit über 30 Jahren zu einem der führenden Personaldienstleister, wenn es um die Vermittlung von technischen Positionen geht. Für eine Fixanstellung bei unseren Kunden suchen wir ab sofort folgende Positionen:

- › **Technischer Vertrieb (m/w)**, Oberösterreich / Österreich
Maschinen- und Anlagenbau / ab € 60.000,00*
- › **Projektleiter CAD-Konstruktion Automatisierungstechnik (m/w)**,
Robotik & Automatisierungstechnik / ab € 44.800,00* / Vorchdorf
- › **SPS-Programmierer / Robotik (m/w)**, Vorchdorf
Robotik & Automatisierungstechnik / ab € 43.400,00*
- › **Karosseriebautechniker (m/w)**, Mauthausen
Familienbetrieb / ab € 38.500,00*
- › **Techniker im Außendienst (m/w)**, Österreich
Robotik & Automatisierungstechnik / ab € 33.600,00*

* Jahresbruttogehalt (inkl. 13. und 14. Monatsgehalt) sowie die Bereitschaft zur Überzahlung, abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung.

Weitere Informationen zu unseren aktuellen Karriereangeboten finden Sie unter at.trenkwalders.com

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Onlinebewerbung!

Trenkwalders Personaldienste GmbH
Filiale Linz Technik
Hafenstraße 43 • 4020 Linz
Atjoblinz42@trenkwalders.com

trenkwalders

WERBUNG