

1. Der Bewerbungsprozess

Bewerbungseingang

- Nach Eingang Ihrer Bewerbung prüfen wir diese zuerst auf Vollständigkeit. Daraufhin wird Ihr Profil mit unseren Anforderungen aus der jeweiligen Stellenausschreibung abgeglichen. Währenddessen erhalten Sie die Bestätigung des Eingangs Ihrer Bewerbung gegebenenfalls mit der Bitte um Zusendung noch ausstehender Unterlagen. Eine vollständige Übermittlung Ihrer Unterlagen (inkl. aller benötigter Schul-, Uni- und Arbeitszeugnisse) verschlankt und beschleunigt den Bewerbungsprozess.

Telefoninterview

- Danach erfolgt ein erstes Kennenlernen im Rahmen eines Telefoninterviews. Hier haben Sie auch die Möglichkeit, offene Fragen zur Stellenausschreibung und zu KE Associates zu stellen. Innerhalb von wenigen Tagen erhalten Sie eine Rückmeldung, wie es mit Ihrer Bewerbung bei KE Associates weitergeht.

Bewerbertag

- Sollten Sie uns im Telefoninterview überzeugt haben, werden wir Sie im an einem Bewerbertag näher kennenlernen und Ihnen die Möglichkeit geben, sich ein umfassendes Bild von unserem Unternehmen zu machen. Daher ist der Ablauf stark von Kommunikation geprägt: Wir legen sehr großen Wert darauf, einen authentischen Eindruck von jedem Bewerber zu gewinnen sowie darauf, uns offen und ehrlich zu präsentieren. Inhalte des Bewerbertags sind verschiedene Interviews, ein Test und ein Kurzvortrag.

Vertragsabschluss

- Nach dem persönlichen Kennenlernen entscheiden wir über ein Vertragsangebot und Sie erhalten innerhalb von einer Woche Feedback. Unser Ziel ist es, innerhalb von drei Wochen zu einer endgültigen Ergebnis ihrer Bewerbung zu kommen. Wir sind ein Unternehmen im Wachstum und ständig auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern.

2. FAQs zu Ihrer Tätigkeit bei KE Associates

Wo werde ich eingesetzt?

Den größten Teil Ihrer Arbeitszeit verbringen Sie direkt beim Kunden, in gemischten Projektteams aus Mitarbeitern des Mandanten und KE-Beratern. Die Mehrzahl unserer Projekte wird im Rhein-Main Gebiet durchgeführt.

Bin ich als Mitarbeiter an der Unternehmensentwicklung von KE Associates beteiligt?

Neben der regulären Projektarbeit hat jeder Berater Anteil an der Weiterentwicklung des Unternehmens. Die fachliche Erschließung neuer Themengebiete, ein nachhaltiges Wissensmanagement sowie die aktive Mitgestaltung des Außenauftretens von KE Associates sind nur einige der Tätigkeitsfelder.

Jeder Kollege hat Gelegenheit, sich einzubringen und die Fortschritte bei seinen Themen im Rahmen von regelmäßigen Team Meetings vorzustellen und abzustimmen. Neue Ideen sind stets willkommen!

Wie werden meine Leistungen bewertet und vergütet?

Eine Bewertung erfolgt durch den jeweiligen Projektleiter auf Basis transparenter und einheitlicher Kriterien im Rahmen von regelmäßigen Feedback- und Zielvereinbarungsgesprächen. Ein Manager unterstützt Sie als persönlicher Ansprechpartner bei der Umsetzung Ihrer Ziele und zeigt Entwicklungspotentiale auf. Wir bieten eine attraktive Vergütung, die sich aus fixen sowie variablen, leistungsbezogenen Bestandteilen zusammensetzt. Die variablen Komponenten orientieren sich hierbei am Ergebnis der Feedbacks und sind damit jederzeit in Ihrer Höhe nachvollziehbar und transparent.

Habe ich im Rahmen meiner Tätigkeit Gelegenheit, mich weiterzubilden?

KE Associates ist ein wachsendes Unternehmen, dessen größtes Kapital seine Mitarbeiter sind. Daher ist es für uns selbstverständlich, in die Fortbildung jedes Beraters zu investieren. Einmal pro Jahr besuchen Sie ein Seminar oder einen Kurs, der Ihnen hilft, Ihre Fähigkeiten weiter auszubauen. Die Kosten hierfür trägt selbstverständlich das Unternehmen. Des Weiteren gibt es bei KE Associates die Möglichkeit berufsbegleitend einen Masterstudiengang zu absolvieren. Wenn Sie daran interessiert sind, bitten wir Sie uns darauf anzusprechen, wir erläutern Ihnen gerne die Modalitäten.

Bietet KE Associates mir ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis?

Nach dem erfolgreichen Abschluss einer sechsmonatigen Probezeit werden alle Mitarbeiter von KE Associates in ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis übernommen.

Wie viel Raum bleibt für Familie und Freizeit?

Eine gesunde Work-Life Balance ist ein Eckpfeiler der Unternehmenskultur von KE Associates. Die konkreten Wochenarbeitszeiten hängen stark vom jeweiligen Projektaufkommen ab und lassen sich daher nur schlecht quantifizieren. An den Wochenenden wird nur in absoluten Ausnahmefällen gearbeitet.

3. Der Bewerbungstag

Im Rahmen eines Bewerbungstages möchten wir Sie näher kennenlernen, aber auch Ihnen die Möglichkeit geben, sich ein umfassendes Bild von unserem Unternehmen zu machen. Daher ist der Ablauf stark von Kommunikation geprägt: Wir legen sehr großen Wert darauf, einen authentischen Eindruck von jedem Bewerber zu gewinnen. Zwischen Ihnen und Ihren Mitbewerbern besteht dabei kein Konkurrenzverhältnis. Jeder Kandidat, der uns voll überzeugt, kann auch mit einem Angebot rechnen.

Interviews

Im Rahmen eines ersten Interviews stellt Ihr Gesprächspartner Ihnen KE Associates vor, beschreibt seinen Karriereweg und beantwortet Ihre weiterführenden Fragen zum Unternehmen. Natürlich haben auch Sie während diesem und drei weiteren Gesprächen Gelegenheit, sich näher vorzustellen und uns Ihre Fähigkeiten und Ihre Motivation näher zu bringen. Erfolgreiche Bewerber überzeugen dabei alle Führungskräfte von Ihrer Eignung.

Test

Im weiteren Verlauf des Bewerbungstags absolvieren Sie einen Test, der an bekannte Formate, wie z. B. GMAT, angelehnt ist und Ihr quantitativ-analytisches Denkvermögen auf die Probe stellt. Einige Beispielaufgaben finden Sie unten zum Download.

Mittagspause

Im Rahmen unseres Bewerbungstages haben Sie nicht nur die Möglichkeit die Führungskräfte in unserem Unternehmen kennen zu lernen, sondern auch ihre zukünftigen Kollegen. Während der Mittagspause können Sie die Mitarbeiter zu ihrem Projektalltag befragen oder sich über Hobbys austauschen.

Case Interview

Im Dialog mit einem unserer Berater demonstrieren Sie Ihre analytischen Fähigkeiten anhand einer konkreten Problemstellung und gewinnen so Einblick in unseren Projektalltag. Idealerweise zeigen Sie hierbei eine strukturierte und ergebnisorientierte Herangehensweise, erfragen gezielt Schlüsselinformationen und entwickeln kreative Lösungsansätze.

Kurzvortrag

Einige unserer Berater übernehmen die Rolle des Kunden, dem Sie ein Konzept zur Lösung eines bestimmten Problems präsentieren sollen. Erfolgreiche Bewerber demonstrieren hierbei nicht nur die Fähigkeit, sich schnell in einen Sachverhalt einzuarbeiten und Ergebnisse sicher und anschaulich vorzutragen, sondern überzeugen darüber hinaus durch souveräne Beantwortung kritischer Nachfragen des Kunden.

Testfragen

Im Rahmen unseres Bewerbungstags bitten wir Sie, einen mathematisch-logischen Test zu bearbeiten. Zum Download finden Sie Beispielfragen und Musterlösungen.

4. Testfragen

4.1 Frage 1

Sie sind Mitglied eines Teams von Beratern, das von der Apfel AG engagiert wurde. Die Apfel AG vertreibt ihre Produkte - Äpfel in drei verschiedenen Sorten - z.Zt. ausschließlich in Ihrem Heimatmarkt Absurdistan.

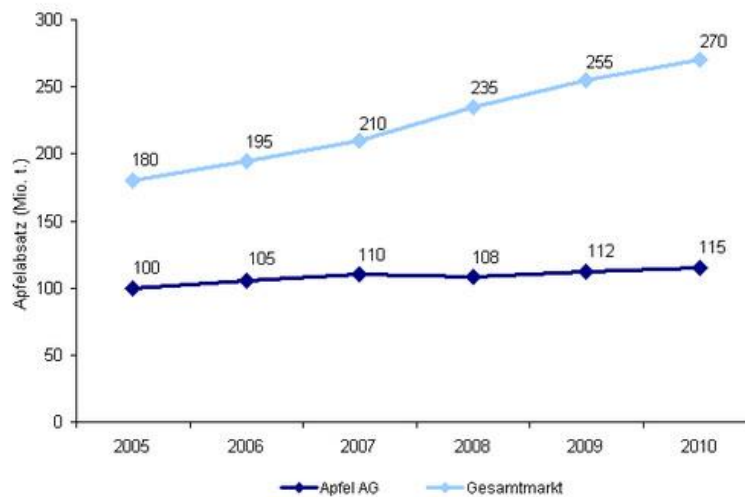


Abbildung 1: Apfelabsatz in Absurdistan von 2005 bis 2010

Herr Meier (Geschäftsführer der Apfel AG) stellt Ihnen im Folgenden die wichtigsten Fakten zur Entwicklung der Apfel AG und des Gesamtmarktes dar:

- I. Der Gesamtabsatz an Äpfeln in Absurdistan hat sich von 2005 bis 2010 um 50% erhöht.
- II. Die Apfel AG hat im Jahr 2008 die Marktführerschaft in Absurdistan verloren.
- III. Das durchschnittliche Absatzwachstum der Apfel AG war im Zeitraum von 2005 bis 2007 höher als im Zeitraum von 2008 bis 2010.
- IV. Eine erschwerte Konkurrenzsituation hat zu sinkenden Absatzpreisen im Geschäftsjahr 2008 geführt.
- V. Die Apfel AG hat von 2005 bis 2010 Marktanteile verloren.

Welche der oben genannten Aussagen I bis V lassen sich aus Abbildung 1 ableiten?

- a) II, IV und V
- b) III und IV
- c) I, IV und V
- d) I, III und V
- e) II und V



Alle Informationen zu Ihrer Bewerbung!

4.2 Frage 2

Der Apfelmarkt in Absurdistan unterteilt sich in die drei Apfelsorten "Golden Delicious", "Gala" und "Boskoop".

	Golden Delicious	Gala	Boskoop
Gesamt-Absatzmenge (Mio.)	105,5	73,7	90,8
Absatzmenge Apfel AG (Mio.)	45,4	31,7	?
Durchschnittlicher Endkundenpreis pro Apfel (EUR)	0,12	0,20	0,25

Tabelle 1: Apfelabsatz nach Sorten in Absurdistan 2010

Die Apfel AG verkauft ihre Äpfel grundsätzlich an Zwischenhändler und nicht direkt an Endkunden. Im Jahr 2010 konnte die Apfel AG durch ihren Apfelverkauf einen Gesamtumsatz von EUR 17,192 Mio. erzielen. Dem liegt ein durchschnittlich erzielter Händlerpreis pro Apfel der Sorte "Golden Delicious" von EUR 0,10, für einen Apfel der Sorte "Gala" von EUR 0,16 und pro Apfel der Marke "Boskoop" von EUR 0,20 zugrunde.

Wie hoch war die Absatzmenge (in Mio. t) der Sorte "Boskoop" der Apfel AG im Jahr 2010?

- a) 35,9 (Mio. t)
- b) 36,9 (Mio. t)
- c) 37,9 (Mio. t)
- d) 38,9 (Mio. t)
- e) 39,9 (Mio. t)

4.3 Frage 3

Wegen Ihrer überzeugenden Arbeit bei der Apfel AG werden Sie von Ihrem Auftraggeber gebeten, eine Analyse für das Schwesterunternehmen - die Fischermann KG - durchzuführen. Die Fischermann KG hat in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich agiert und konnte ihren Marktanteil in Absurdistan kontinuierlich ausbauen. Sie ist Marktführer im Sektor Fischzucht:

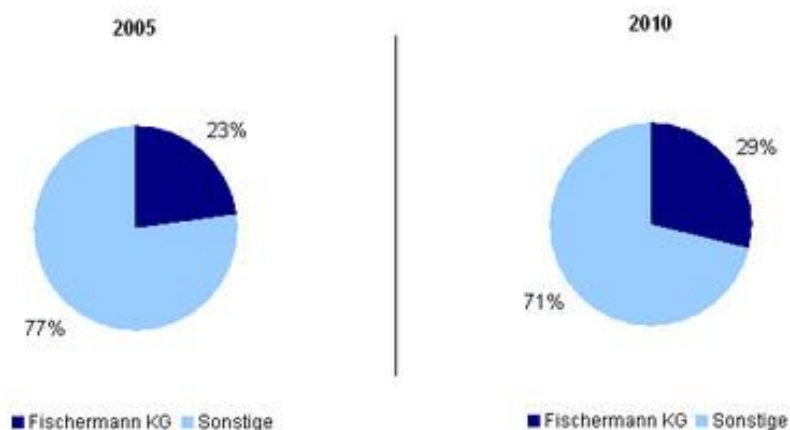


Abbildung 2: Fischzucht-Marktanteil der Fischermann KG in Absurdistan, 2005 und 2010

2005 erwirtschaftete die Fischermann KG einen Umsatz in Höhe von EUR 66 Mio., was einem Marktanteil in Absurdistan von 23% entspricht. Bis 2010 hat sich der Umsatz der Fischermann KG um 45% erhöht. Dadurch konnte der Marktanteil in Absurdistan auf 29% gesteigert werden.

Wie hoch war das Gesamtumsatzvolumen der Fischzucht in Absurdistan im Jahr 2010?

- a) EUR 290 Mio.
- b) EUR 330 Mio.
- c) EUR 395 Mio.
- d) EUR 445 Mio.
- e) EUR 567 Mio.



Alle Informationen zu Ihrer Bewerbung!

4.4 Lösungen

Frage 1:

d) I, III und V

Frage 2:

c) 37,9 (Mio. t)

Frage 3:

b) EUR 330 Mio.