

Die Stellensuche nach der Abschlussprüfung, ein Interview mit Frau Probst, Personalfachfrau von der Firma DENTALIS

Die Abschlussprüfung steht bevor oder ist bereits abgeschlossen. Junge Zahntechniker und Zahntechnikerinnen suchen ihren ersten Arbeitsplatz oder möchten sich nach ein, zwei Jahren Berufspraxis in der Dentalbranche neu orientieren. Das Interview mit *Frau Probst* von der Stellenvermittlung „DENTALIS“ gibt einige Hinweise.

? *dd*
Frau Probst, Sie haben die erste, selbstständige spezialisierte Stellenvermittlung in der Dentalbranche gegründet. Seit 2002 haben Sie Ihre eigene Personalberatungsfirma. Wie kommen Sie auf die Idee eine eigene Firma zu gründen?

Frau Probst

Das ist richtig. Ich bin im zahnmedizinischen Beruf ausgebildet und seit einigen Jahren bei einer Dentalfirma im Aussendienst tätig. In diesem Zusammenhang wurde ich öfters gefragt, ob ich nicht zufällig eine DA, DH oder andere Mitarbeiterin, die auf

La recherche d'un premier emploi après l'examen de fin d'études: interview de Madame Probst, Spécialiste en recrutement de l'agence-conseil "Dentalis".

L'examen de fin d'études approche ou ils l'ont déjà passé. Les jeunes technicien(ne)s-dentistes diplômé(e)s vont donc devoir se mettre en quête d'un emploi. Tout comme ceux et celles qui, après un ou deux ans d'expérience professionnelle par exemple, souhaitent en changer. Cette interview de *Madame Probst* de l'agence de recrutement "DENTALIS" nous apportera quelques indications sur ce point.

? *dd*

Madame Probst, vous êtes la seule et unique agence-conseil de recrutement dans le secteur dentaire. Comment vous est venue l'idée de créer en 2002 votre propre agence de recrutement ?

Madame Probst

Après avoir exercé comme assistante dentaire, j'ai longtemps travaillé au sein du service extérieur d'une firme dentaire. Dans le cadre de mes activités pour cette firme, souvent je ren-

La ricerca del lavoro dopo il diploma, intervista con la Sig.ra Probst della ditta DENTALIS, esperta in questioni di collocamento

L'esame per il conseguimento del diploma è ancora in corso oppure è appena terminato. Giovani odontotecnici cercano il loro primo impiego o desiderano un cambiamento nel settore dentale dopo uno o due anni di esperienza. L'intervista con la Sig.ra Probst che lavora nel suo ufficio dell'azienda "DENTALIS" ci ha fornito alcune interessanti indicazioni in merito.

? *dd*

Sig.ra Probst, Lei è la prima persona specializzata, che ha fondato in proprio un ufficio di collocamento per il personale del settore dentale. Dal 2002 dirige la propria ditta che si occupa di consulenza per le questioni del personale. Come le è venuta l'idea di fondare un'azienda di questo tipo?

Sig.ra Probst

Ho una formazione professionale in odontoiatria e da alcuni anni sono rappresentante per un'azienda del settore dentale. Spesso durante il mio lavoro, mi è stato chiesto se per caso conoscessi un'assistente, un'igienista

Stellensuche ist, vermitteln könne. Ich erkannte dieses Bedürfnis und aus einer Idee entwickelte sich eine professionelle Dienstleistung.

? dd
Was sind die Voraussetzungen für Ihre Personalberatungstätigkeit?

Frau Probst

Durch meine Tätigkeit als Zahnärzter-Beraterin habe ich mich als Personalberaterin weitergebildet. Als Voraussetzung und Grundbedingung gelten sicher die Empathie und die Begabung auf die individuellen Bedürfnisse von Stellensuchenden und Stellenanbietern eingehen zu können. Auf diese Dienstleistung lege ich grossen Wert.

? dd
Frau Probst, wenn heute ein junger Zahntechniker Ihre Beratung sucht, wie findet er DENTALIS?

Frau Probst

Ein grosser Teil der Interessenten meldet sich via Homepage www.dentalis.ch übers Internet, andere reagieren auf Inserate. Viele werden jedoch durch „Mund-zu-Mund“-Propaganda auf die Stellenvermittlung DENTALIS aufmerksam.

? dd
Erreichen Sie heute mehr Leute übers Portal „Internet“ im Vergleich zu früher?

Frau Probst

In der Zwischenzeit melden sich viele auf Empfehlung. Der Anteil der Internet-Benutzer ist jedoch ebenfalls beachtlich und bestätigt das Internet als ein wichtiges Medium. Inserate in Fach-Zeitschriften sind aber nach wie vor eine wichtige Werbepattform. Es ist unerlässlich, auf dem Markt immer wieder Präsenz zu zeigen.

? dd
Warum heisst Ihre Firma „DENTALIS“ und nicht z. B. „*Probst*-Personalberatung“?

Frau Probst

Ich wollte eine Bezeichnung, die den Begriff „Zahn“ beinhaltet und da ich aus dem rätoromanischen Teil der Schweiz stamme, war es nahe liegend, die rätoromanische Bezeich-

conrais des médecins-dentistes qui, ayant besoin d'une assistante dentaire, me demandaient si je n'en connaissais pas une. Je me suis dit qu'il y avait là un réel besoin à couvrir.

? dd
Quelles sont les conditions à remplir pour exercer l'activité de conseillère en recrutement de personnel dentaire qui est la vôtre ?

Madame Probst

Mon activité de conseillère m'a amenée, au fil du temps, à évoluer vers celle de conseillère spécialisée en recrutement de personnel. La principale des conditions requises pour exercer cette activité est d'abord d'être capable de bien comprendre les besoins du client (la personne qui cherche un emploi/ou en propose un). C'est là une tâche à laquelle j'attache personnellement beaucoup d'importance.

? dd
Madame Probst, si aujourd'hui un ou une jeune technicien(ne)-dentiste souhaite se faire conseiller par vous, comment peut-il/elle prendre contact avec votre agence ?

Madame Probst

Bon nombre des personnes intéressées par les services de notre agence nous contactent via notre site Internet (www.dentalis.ch). Nous passons aussi des annonces. La publicité par le bouche à oreille aussi, apporte beaucoup de clients à DENTALIS.

? dd
Touchez-vous avec votre portail "Internet" un plus large public qu'avant ?

Madame Probst

Comme avant, nombreuses sont les personnes qui viennent nous consulter sur recommandation par d'autres personnes. La proportion de celles venant nous consulter via notre site Internet est cependant très importante elle aussi. Internet est donc pour nous incontestablement un support publicitaire qui compte beaucoup. Tout comme les annonces publicitaires que nous continuons de mettre dans les revues. Très important aussi, le fait que nous signalions sans relâche notre présence sur le marché.

o un'altra collaboratrice in cerca di un'occupazione. So cosa significa avere bisogno di un lavoro e così da una semplice idea è nata la mia decisione di operare a servizio del nostro settore.

? dd
Quali sono i presupposti per gestire l'attività di consulente per le questioni del personale?

Sig.ra Probst

Grazie alla mia professione sono sempre in contatto con gli odontoiatri e quindi ho avuto modo di sviluppare ulteriormente la figura di consulente. Sicuramente i presupposti fondamentali per questo tipo di occupazione sono il talento e la passione che spingono ad aiutare chi cerca lavoro e chi lo offre, e soprattutto a venire incontro alle necessità individuali delle persone. In questo servizio ripongo grandi valori.

? dd
Sig.ra Probst, un giovane odontotecnico che avesse bisogno di un servizio di consulenza, come può trovare informazioni su DENTALIS?

Sig.ra Probst

Una parte consistente delle persone in cerca di un impiego ci contatta attraverso il nostro sito internet www.dentalis.ch, altri rispondono ai nostri annunci sui giornali. Infine molti vengono a conoscenza dell'azienda di collocamento DENTALIS tramite il noto "passaparola".

? dd
Con il vostro portale informatico riuscite a raggiungere oggi un numero maggiore di persone rispetto a ieri?

Sig.ra Probst

Come sempre molte persone si rivolgono a noi su consiglio di amici o conoscenti. Tuttavia gli utenti di internet sono molto attenti e oggi il mezzo multimediale è diventato fondamentale. In ogni caso gli annunci sulle riviste specializzate restano un importante strumento pubblicitario per la mia ditta. La costante e attiva presenza sul mercato è diventata ormai indispensabile.

? dd
Perché la sua azienda si chiama "DENTALIS" e non ad esempio "*Probst*-Consulenza per il collocamento del personale"?

nung „Dent“ für Zahn mit einer wohlklingenden lateinischen Endung zu kombinieren.

? dd

Wer nimmt Ihre Dienste hauptsächlich in Anspruch? Sind dies eher Stellensuchende oder Stellenanbieter und in welchem Verhältnis stehen Angebot und Nachfrage?

Frau Probst

Zum Kundenkreis zählen Stellensuchende sowie Stellenanbieter. Je nach Wirtschaftslage kann eine Nachfrage der Stellensuchenden grösser oder kleiner sein. Ebenso beeinflussen Wiedereinsteiger/-innen, Lehrling/-innen oder Personen, die einen Stellenwechsel planen, das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, das sich dadurch ständig verändert. Je nach individuellen Wünschen kann sich eine erfolgreiche Vermittlung in die Länge ziehen. Für die Stellenanbieter kann dies zudem ein Vorteil sein, da sich dadurch die Auswahl der Bewerber/-innen vergrössert.

? dd

Wenn Sie sich jetzt nur auf die Zahntechnik beschränken – was können Sie zur aktuellen Marktsituation sagen? Kommen eher die Labors (Arbeitgeber) auf Sie zu oder doch vermehrt die Zahntechniker/-innen (Arbeitnehmer)?

Frau Probst

Die Kunden der Zahntechnik-Branche sind noch nicht so umfangreich vertreten, die stellensuchenden Zahntechniker/-innen sind jedoch momentan in der Überzahl.

? dd

Nach welchen Kriterien läuft eine Vermittlung ab?

Frau Probst

Der Kunde hat die Option, persönlich oder per Telefon mit mir in Kontakt zu treten. Die Stellensuchenden füllen ein Formular aus, wo sie ihre Personalien angeben und Angaben zu Ausbildung und Qualifikation ausfüllen. Im Weiteren werden auch spezielle Wünsche bezüglich Arbeitsplatz aufgenommen. Das ganze Dossier

? dd

Pourquoi votre agence s'appelle-t-elle "DENTALIS" et non pas "agence conseil en recrutement Probst" ?

Madame Probst

Je tenais à ce que le terme "Dent" figure dans le nom de l'agence. Etant originaire de la Suisse romande, je lui ai ajouté le suffixe "alis" afin qu'il sonne mieux à l'oreille.

? dd

En général, qui fait appel à vos services ? Plutôt les employeurs ou les employés? Parlez-nous aussi de l'offre et de la demande sur le marché de l'emploi ?

Madame Probst

Les personnes qui font appel à nos services sont à la fois les employeurs et les employés. Quant à l'offre et à la demande sur le marché de l'emploi, elles dépendent de la situation économique du moment et sont très fluctuantes aussi du fait que viennent s'ajouter au nombre des demandeurs et demandeuses d'emplois: tous ceux et celles qui reprennent une activité professionnelle, viennent de terminer leur formation ou, s'ils ont déjà un emploi, veulent en changer. Trouver l'emploi recherché prend plus ou moins de temps, cela dépend des attentes du client/de la cliente. Pour l'employeur, le fait que la demande soit supérieure à l'offre est plutôt un avantage car il peut choisir parmi un plus grand nombre de candidat(e)s.

? dd

Pouvez-vous nous dire quelle est actuellement la situation sur le marché de l'emploi dans le secteur de la technique dentaire. Qui vient surtout vous consulter: plutôt les laboratoires (employeurs) ou les technicien(ne)s-dentistes (employé(e)s) ?

Madame Probst

La branche de la technique dentaire n'est pas encore vraiment très représentative de notre clientèle, bien que le nombre de technicien(ne)s-dentistes qui recherchent un emploi soit actuellement supérieur à celui des postes proposés.

? dd

Sur la base de quels critères se déroule la procédure de recrutement ?

Sig.ra Probst

Ho scelto un nome, che contenesse il concetto di dente, inoltre essendo originaria del cantone svizzero retoromancio, ho preferito utilizzare la denominazione retoromancio "Dent" per dente con una finale latina che ricorda il nome di un popolo.

? dd

In sostanza chi richiede il suo servizio? Le domande vengono in misura maggiore da parte di chi è in cerca di lavoro o da chi lo offre e qual è il rapporto tra la domanda e l'offerta?

Sig.ra Probst

La mia cerchia di clienti comprende sia chi cerca un'occupazione sia chi ha bisogno di nuova forza lavoro. La richiesta di coloro che cercano un lavoro può essere maggiore o minore a seconda della situazione economica del mercato. Il numero delle persone che vogliono riprendere l'esercizio della professione dopo un periodo di astensione, dei giovani che hanno appena terminato la scuola o di coloro che vogliono cambiare professione influenza e modifica il rapporto tra la domanda e l'offerta. Inoltre se teniamo conto anche delle preferenze individuali un collocamento di successo può protrarsi a lungo nel tempo. Tuttavia per chi offre lavoro questo può essere un vantaggio, perché la scelta dei candidati è più ampia e varia.

? dd

Se Lei ora si limitasse solo al settore odontotecnico – cosa potrebbe dire sulla situazione attuale del mercato? Si rivolgono a lei più laboratori (datori di lavoro) oppure anche il numero degli odontotecnici sta crescendo (lavoratori)?

Sig.ra Probst

Il settore odontotecnico è ancora carente di clienti che si rivolgono a noi ma attualmente gli odontotecnici in cerca di un'occupazione sono in maggioranza rispetto alle offerte di lavoro.

? dd

In particolare qual è l'iter per un servizio di collocamento?

Sig.ra Probst

I nostri clienti hanno la possibilità di mettersi in contatto con me personalmente o per telefono. Le persone in cerca di un lavoro devono compilare

wird an den Arbeitgeber weitergeleitet und bei Interesse wird einen Kontakt vereinbart. Die Diskretion ist bei DENTALIS gross. Auch kann man anonym auftreten; dies ist oft der Fall, insbesondere wenn man in ungekündigter Stellung ist.

? **dd**
Was kostet eine Vermittlung?

Frau Probst

Die Einschreibgebühr beträgt CHF 40.-, somit ist man für 6 Monate auf der Vermittlerliste eingetragen. Im Weiteren fällt bei einer erfolgreichen Vermittlung eine Vermittlungsgebühr an, die vom Arbeitgeber übernommen wird.

? **dd**
Vermitteln Sie auch ins Ausland?

Frau Probst

Nein, DENTALIS beschränkt sich auf den Schweizer Markt.

? **dd**
Die wirtschaftliche Lage ist immer noch sehr angespannt. Was empfehlen Sie nun den jungen Lehrabgängern, die aktuell auf der Suche nach einer Arbeitsstelle sind?

Frau Probst

Wichtig für die Lehrabgänger/innen ist, dass die Stellensuche bereits während der Lehrzeit in Angriff genommen wird. Gerade in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation ist es zudem von Vorteil, wenn man für vieles offen ist. Ein Wohnortwechsel und die Bereitschaft zu einem längeren Arbeitsweg müssen in Kauf genommen werden. Eine saubere, fehlerfreie Bewerbung trägt ebenfalls zum Erfolg bei.

? **dd**
Spielt die äussere Erscheinung eines Bewerbers eine grosse Rolle?

Frau Probst

Natürlich wird eine Person mit einem gepflegten Äusseren und einem angenehmen, freundlichen Auftreten immer einen Vorteil bei der Stellensuche haben. Wichtig scheint mir aber auch die persönliche Ausstrahlung.

Madame Probst

Pour la première prise de contact, le client/la cliente peut nous téléphoner ou nous demander une entrevue. Le client/la cliente qui recherche un emploi remplit un formulaire contenant les renseignements suivants: données sur sa personne, sur son niveau de formation et de qualification, ainsi que sur ses attentes particulières. Le dossier est ensuite transmis aux employeurs potentiels. Si l'un d'eux est intéressé par sa candidature, nous organisons alors une entrevue. Chez DENTALIS nous insistons beaucoup sur la discrétion: le client/la cliente a notamment la possibilité de déposer une candidature anonyme, une solution qui intéresse tout particulièrement les personnes qui n'ont pas encore résilié leur contrat de travail.

? **dd**
Quel est le montant de vos honoraires pour vos prestations de recrutement ?

Madame Probst

Le montant des frais d'inscription sur la liste (inscription pour une durée de 6 mois) est de CHF 40.00. A ce montant s'ajoute, si nous parvenons à trouver l'emploi recherché, le montant de la commission d'intervention, laquelle est payée par l'employeur.

? **dd**
Faites-vous aussi du recrutement à l'international ?

Madame Probst

Non, l'offre de prestations DENTALIS est limitée à la Suisse.

? **dd**
La situation économique reste très tendue. Quels conseils donneriez-vous aux jeunes diplômé(e)s à la recherche d'un premier emploi ?

Madame Probst

Je leur conseillerais de ne pas attendre d'avoir terminé leur formation pour chercher du travail. En outre, surtout lorsque la situation est difficile comme c'est le cas en ce moment, il est recommandé de se montrer ouvert, flexible, c'est à dire, entre autres, de ne pas limiter ses recherches à une seule région, d'être prêt à accepter le poste même s'il n'est pas situé tout près du lieu où l'on habite. Il est important

un formulario, con le proprie generalità, indicazioni sulla formazione e la qualifica. Inoltre è possibile esprimere particolari preferenze sul posto di lavoro che l'interessato desidera ottenere. L'intero dossier viene poi trasmesso ai datori di lavoro che, se interessati, ci contattano direttamente. Ovviamente la DENTALIS offre la massima discrezione. E' possibile anche rimanere nell'anonimato, questo succede in particolare se il candidato non ha ancora chiesto le dimissioni dall'attuale posto di lavoro.

? **dd**
Qual è il costo del servizio?

Sig.ra Probst

La spese di iscrizione sono di CHF 40.-, in questo modo si rimane registrati nella lista per 6 mesi. Inoltre se il collocamento va a buon fine, le spese non ci sono, perché vengono assunte dal datore di lavoro.

? **dd**
Prestate questo servizio anche all'estero?

Sig.ra Probst

No, DENTALIS si limita solo al mercato svizzero.

? **dd**
La posizione economica è una questione sempre molto difficile. Cosa consiglia ai giovani che hanno appena finito la scuola e che ora sono in cerca di un impiego?

Sig.ra Probst

E' molto importante che la ricerca di lavoro si svolga già durante il periodo dell'apprendistato e non dopo aver terminato l'esame di maturità. In una situazione economica così difficile come quella attuale, è un vantaggio, se si accettano determinati compromessi. Bisogna essere disponibili ad un eventuale trasferimento o al pendolarismo. Una domanda di assunzione formulata in modo corretta facilita il buon esito del collocamento.

? **dd**
L'aspetto esteriore di chi fa domanda per un lavoro svolge un ruolo considerevole?

Sig.ra Probst

Naturalmente per una persona che cerca lavoro un aspetto curato e un atteggiamento gradevole e cortese,

? dd

Es ist heute nicht mehr selbstverständlich, dass man gleich nach Lehrabschluss eine Arbeitsstelle findet. Wie sollen die Jungen die Zeit sinnvoll überbrücken?

Frau Probst

Weiterbildung im berufsspezifischen Bereich oder ein Sprachaufenthalt in einem anderen Land ist nach wie vor sinnvoll und lehrreich.

dd

Frau Probst, wir bedanken uns ganz herzlich für dieses Gespräch. □

DENTALIS

Beata Probst

Bleichmattstrasse 78

4600 Olten

Tel. 062 212 45 00

Fax. 062 212 42 61

info@dentalis.ch

www.dentalis.ch

aussi que le dossier de candidature ait été très bien préparé, qu'il ne comporte pas d'erreurs.

? dd

L'aspect physique du candidat, de la candidate, est-il lui aussi un critère important ?

Madame Probst

Oui, bien sûr. Avoir bonne présentation, de même que se montrer sympathique, sont un atout certain. Très important aussi, la personnalité du candidat.

? dd

Aujourd'hui, trouver un emploi tout de suite, dès qu'on a terminé sa formation, n'est pas évident. Que conseillerez vous aux jeunes pour que la période pendant laquelle ils n'ont pas encore de travail ne soit pas du temps de perdu?

Madame Probst

Aujourd'hui comme hier, je leur conseillerais de continuer de se former dans leur métier et/ou de faire des séjours linguistiques à l'étranger.

dd

Merci pour cet entretien *Madame Probst*. □

sono sempre un vantaggio. Importante secondo me è anche la personalità.

? dd

Oggi non è più scontato trovare un impiego subito dopo aver terminato la scuola. I giovani come devono impegnare questa attesa?

Sig.ra Probst

Corsi di aggiornamento oppure la permanenza in un altro paese per approfondire la conoscenza di una lingua straniera potrebbero essere la risposta a questa domanda.

dd

Ringraziamo la *Sig.ra Probst* per questa intervista □