

PRESSEMITTEILUNG

Christian Frößl neuer Geschäftsführer bei JLink: Weiterer Geschäftszweig Matchmaking gegründet

- Der ehemalige Vice President Vertrieb Großkunden der Telekom Deutschland GmbH verantwortet neuen Geschäftsbereich Matchmaking
- JLink baut als einer der führenden Anbieter für Expertenvermittlung im Bereich IT & Outsourcing, Consulting und SAP sowie Executive Search, sein Angebotsportfolio mit Matchmaking weiter aus

Berlin, im September 2020

Kontakte zu Firmen professionell nutzen und Unternehmen miteinander ins Gespräch bringen – das ist Matchmaking, der neue Geschäftsbereich bei JLink connecting experts, der Expertenvermittlung für IT, Consulting, SAP sowie Executive Search. Aufbauen wird das neue Angebot Christian Frößl, ehemaliger Vice President Vertrieb Großkunden Region West der Telekom Deutschland GmbH, der als weiterer Geschäftsführer zu JLink wechselt. Neben der Entwicklung des neuen Bereichs wird Frößl zudem auch Gründer und Geschäftsführer Christoph Jöckel in den übrigen Sparten des Unternehmens unterstützen. Ziel ist es, bei JLink neben der Vermittlung von Freiberuflern und externen Experten sowie Executive Search zukünftig auch den Bereich Matchmaking – die Vermittlung von relevanten Unternehmenskontakten – zu professionalisieren. Mit dem neuen Unternehmenszweig greift JLink auf Frößls umfangreiches Netzwerk zurück und bietet so seinen Kunden zukünftig auch die Vermittlung von passenden Firmenkontakten.

„Mit Christian Frößl konnten wir einen Top-Executive für unser Team gewinnen. Er bringt eine umfassende IT-Expertise mit, die uns hilft, für unsere Kunden noch schneller die optimalen Freelancer oder Experten zu finden. Zudem kennt er durch seine langjährige Erfahrung in Führungspositionen die Vielschichtigkeit und Anforderungen von Geschäftsprozessen aus IT- und SAP-Sicht genau. Das und sein umfangreiches Netzwerk sind die optimale Voraussetzung für unseren neuen Geschäftszweig Matchmaking“, sagt Christoph Jöckel, Gründer und Geschäftsführer der JLink connecting experts GmbH. Seit über 10 Jahren arbeiten er und Frößl immer wieder in verschiedenen Projekten zusammen.

Matchmaking: Know-how aus Vermittlung mit Unternehmenskontakten kombiniert

Im neuen Geschäftsbereich Matchmaking plant JLink das Know-how aus vielen Jahren Experten-und Freelancervermittlung sowie Executive Search auch bei der Vernetzung von



Unternehmen zu nutzen. „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass viele Unternehmen gerade bei IT-Projekten nicht genau wissen, wen sie überhaupt als Dienstleister, Berater oder auch Partner ansprechen sollen – schließlich gibt es kaum ein Feld, in dem jedes Jahr so viel Entwicklung möglich ist“, erklärt Christian FröbI. Diese Lücke will JLink im neuen Geschäftsbereich Matchmaking füllen und Unternehmen zielgenau zusammenbringen. „Das wird eine spannende Zeit voller neuer Aufgaben. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Christoph Jöckel und seinem Team JLink noch weiter nach vorne zu bringen und das Thema Matchmaking professionell zu etablieren“, ergänzt FröbI.

Christian FröbI – Experte für IT, Outsourcing, SAP und Matchmaking

Neben seinem Netzwerk und umfangreichen Wissen rund um die Digitalisierung von Geschäftsprozessen bringt Christian FröbI viel Erfahrung und Insights aus seinen bisherigen beruflichen Stationen mit zu Jlink:

- Bei **Procter & Gambler** war der 41-Jährige als SAP-Projekt-Manager unter anderem für SAP-Implementierung in der Region EMEA verantwortlich.
- Bei **Hewlett Packard** kümmerte er sich als SAP-Program-Manager um die Implementierung in West-Europa zur Konsolidierung von heterogenen SAP-Systemlandschaften und den Aufbau eines Nearshore SAP-Delivery-Center in Bratislava.
- Als Senior Manager bei **Logica (heute CGI)** zählten die strategische und operative Steuerung des SAP-Bereichs zu seinen Aufgaben. Zudem kümmerte er sich dort um das Turnaround Management von defizitären Abteilungen sowie den Aufbau und die personelle Entwicklung.
- Seine Führungsfähigkeiten konnte er weiter bei **Wincor Nixdorf** als Director SAP & Business Intelligence DACH unter Beweis stellen.
- Zuletzt war FröbI als Vice President Vertrieb Großkunden Region West der **Telekom Deutschland GmbH** verantwortlich für den Geschäfts- und Großkundenvertrieb. Aktive Kontaktpflege der rund 80 Key Accounts auf CXO/Eigentümer-Ebene zählten hier genauso zu seinen Aufgaben wie der Vertrieb des gesamten Service- und Produktportfolios (IT, SAP, Teradata IoT, Mobil- und Festnetz) sowie Strategie und Business Development in Kooperation mit SAP.

Durch diese vielseitigen Stationen mit klarem IT- und SAP-Fokus hat er sich über viele Jahre ein großes Netzwerk aufgebaut, das er nun als Geschäftsführer der **JLink connecting experts GmbH** vor allem für den Ausbau des neuen Geschäftszweigs Matchmaking nutzen kann.



Über JLink connecting experts GmbH

Seit 2010 ist die JLink connecting experts GmbH in der Personalvermittlung tätig und hat sich in dieser Zeit zu einem der führenden Anbieter für Experten-Matching in den Bereichen IT, Consulting und SAP sowie Executive Search entwickelt. Immer mit dem Ziel, zusammenzuführen, was zusammengehört: Experten mit Experten. Dabei fungiert JLink als Mittler zwischen Unternehmen und freien Beratern bzw. wechselwilligen Kandidaten. Eine schnelle Reaktionszeit auf Anfragen sowie die sorgfältige Auswahl geeigneter Kandidaten stehen dabei im Vordergrund. Denn nur so finden Experten genau die Experten (Spezialisten), die in ihrem Team noch fehlen. Ob im Bereich Dienstvertrag, Werkvertrag, klassische Kandidatenvermittlung in Festanstellung oder Arbeitnehmerüberlassung – JLink unterstützt Firmen in der Kandidatenfindung immer mit höchster Prozess- und Planungssicherheit. Seit 1. September 2020 ist Christian Frözl für die JLink connecting experts GmbH als weiterer Geschäftsführer tätig. Gemeinsam mit Gründer Christoph Jöckel baut er den Bereich Matchmaking aus.

Pressekontakt

Christoph Jöckel

JLink connecting experts GmbH
Uhlandstr. 4-5
10623 Berlin

kontakt@jlink.de