

ZWÖLF SCHRITTE ZUR ERFOLGREICHEN POSITIONSBESETZUNG

1. Kundenbedürfnis - Unsere Berater beginnen ihre Arbeit mit dem Erfassen der unternehmerischen Situation, den Bedürfnissen des Kunden sowie der Abklärung des Umfeldes. In persönlichen Gesprächen wird ein umfassendes Verständnis für die zu besetzende Position mit ihren Aufgaben und Chancen erarbeitet. Dabei werden den Erwartungen und Anforderungen an den zu suchenden Kandidaten besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

2. Positionsprofil - Aufgrund der Situationsstudie entwerfen unsere Berater das Positionsprofil, das mit dem Kunden besprochen und von ihm genehmigt wird.

3. Briefing Research - Unser Research-Team wird durch den Berater, welcher das Mandat leitet, umfassend orientiert. Die Marktanalyse erfolgt in enger Zusammenarbeit zwischen Berater und Research-Team.

4. Long List - Entsprechend den Vorgaben des Klienten durchsuchen wir den Markt systematisch nach Persönlichkeiten, die als Kandidaten in Frage kommen könnten. Die Resultate dieser Identifikation werden in einer Long List festgehalten und mit dem Klienten besprochen.

5. Kontaktieren von Kandidaten - Die Strategie der Kontaktaufnahme der möglichen Kandidaten wird mit dem Kunden besprochen. Es werden nur Personen angesprochen, deren berufliche und persönliche Qualifikationen den gestellten Anforderungen entsprechen.

6. Interviews - Die beruflichen und persönlichen Qualifikationen ausgewählter Kandidaten, auch interner oder von Drittseite zugeführter Kandidaten, werden in umfassenden Interviews mit unserem Berater beurteilt. Dieses Vorgehen erlaubt ein einheitliches, den Vorgaben entsprechende strukturiertes Auswahlverfahren.

7. Reporting - Der Klient wird während dem gesamten Mandatsprozess in einem vereinbarten Rhythmus mündlich wie schriftlich über die Aktivitäten und den aktuellen Stand seines Auftrages informiert.

8. Vertrauliche Berichte - Durch das prozessorientierte Selektionsverfahren ist ORBIS in der Lage, dem Klienten nur jene Kandidaten in Vorstellung zu bringen, die er wirklich kennen lernen sollte. Von diesen Kandidaten erhält der Klient je den CV sowie eine Zusammenfassung über das geführte Interview.

9. Präsentation - Der Berater organisiert die Gespräche des Klienten mit den bestgeeigneten Kandidaten vor Ort oder neutral bei ORBIS und begleitet diese Interviews.

10. Referenzeinholungen - Referenzen von Drittpersonen holen wir ein und führen mit spezialisierten Partnern **Assessments** durch, um das Gesamtbild des Kandidaten abzurunden.

11. Unterstützung in Verhandlungen - Unser Berater unterstützt den Klienten, wenn erwünscht, in den Vertragsverhandlungen und hilft, diese zum erfolgreichen Abschluss zu führen.

12. Kundennutzen - Für ORBIS ist der Kundennutzen erreicht - und damit unser Mandat erfüllt - wenn die Position besetzt ist und der platzierte Kandidat beim Klienten nachhaltig Mehrwert generiert.

Member of

TRANSEARCH
YOUR WORLD PARTNER IN EXECUTIVE SEARCH

Australia · Austria · Belgium · Brazil · Canada · Chile · China · Colombia · Denmark · Finland · France · Germany
Hungary · India · Ireland · Italy · Japan · Korea · Kuwait · Malaysia · Mexico · Netherlands · Norway · Peru
Poland · Portugal · Singapore · South Africa · Spain · Sweden · Switzerland · Thailand · United Kingdom · USA · Venezuela