

Profitieren  
von Markt  
und Wettbewerb  
durch Executive  
Search

- 1. Marktforschung/Research und telefonische Ansprache**
  - Analyse und Selektion von Zielfirmen
  - Identifikation von potentiellen Kandidaten
  - Abgleich von Anforderungs- und Tätigkeitsprofil in telefonischen Interviews
  - Motivation interessanter Kandidaten zu weiteren Gesprächen
- 2. Persönliche Interviews**
  - Differenzierte Beurteilung der Kandidaten nach fachlicher und persönlicher Qualifikation gemäß des fixierten Anforderungsprofils
- 3. Präsentation**
  - Vorstellung und Diskussion einer Bestenauswahl mit dem Klienten anhand ausführlicher Vertraulicher Berichte
  - Koordination und Begleitung / Moderation von Präsentationsterminen ausgewählter Kandidaten
  - Auf Wunsch Referenzprüfungen und Begleitung der Vertragsverhandlungen
- 4. Platzierung**
  - Klient und Kandidat einigen sich hinsichtlich ihrer zukünftigen Vorstellungen und fixieren diese in einem Vertrag
- 5. Nachbetreuung**
  - Begleitung des Kandidaten während des Integrationsprozesses und darüber hinaus

Research

Interview

Präsentation

Platzierung

Integration