

DER EXECUTIVE SEARCH PROZESS AM BEISPIEL EINER C-LEVEL FUNKTION | PHASE EINS

DAS GESCHÄFT DES MANDANTEN VERSTEHEN...

- **Unternehmen**
 - Organisationsstruktur
 - Abläufe und Prozesse
 - Human Resources
 - Aktuelle Situation
- **Geschäftsmodell**
 - Leistungsangebot
 - Wertschöpfungsarchitektur
 - Ertragsmodell
- ▶ **Strategische Ziele zu**
 - Leistungsangebot
 - Personalpolitik, -führung und -entwicklung
 - Performance – Wachstum – Wertschöpfung

DAS KANDIDATENPROFIL HERLEITEN...

- **Management Kompetenz**
 - Führungskompetenz
 - Strategiekompetenz
 - kompatibel zur Unternehmens- und Führungskultur
 - 'Personality'
- **Fachkompetenz**
 - Ausbildung
 - Qualifikation
 - Funktionskompetenz
- **Erfahrung**
 - Erfolgreicher Werdegang
 - Branchenerfahrung
 - Kompatibilität zur aktuellen Unternehmensstrategie hinsichtlich Human Resources, Leistungsangebot, Wachstum, Performance und Wertentwicklung

DIE SUCHFELDER FESTLEGEN...

- **Festlegung der Zielfirmen**, in denen geeignete Kandidaten identifiziert und direkt angesprochen werden können
- **Talent Watchlist (Datenbank)** mit Fach- und Führungskräften aus dem bestehenden Netzwerk des Beraters
- **Laufendes Monitoring** des Fach- und Führungskräfte marktes in den vorgeannten Branchen

DER EXECUTIVE SEARCH PROZESS AM BEISPIEL EINER C-LEVEL FUNKTION | PHASE ZWEI

IDENT & ANSPRACHE VON KANDIDATEN

- 1. Identifikation** und Ansprache der potentiell „Geeigneten“ (Firma | Name | Funktion)
- 2. Interview** der „Interessierten“ durch den Berater

AUSWAHL DER 'BESTEN'

- 3. Auswahl der Kandidaten** mit der besten Passung zu Kultur, Geschäftsmodell und aktueller Situation des Unternehmens durch den Berater
- 4. Vertrauliche Interviewberichte** einschl. Interviewempfehlungen für den Klienten durch den Berater
- 5. Auswahl** der Kandidaten durch den Klienten, die er zu einem persönlichen Interview einladen will.

GEWINNUNG DES 'RICHTIGEN'

- 6. Persönliche Präsentation** dieser Kandidaten beim Klienten durch den Berater
- 7. Abschließende Interviews** durch den Klienten zwecks Auswahl des „Richtigen“ durch den Klienten
- 8. Arbeitsvertragsangebot** durch den Klienten
- 9. Vertragsverhandlung** und **Vertragsabschluss**