

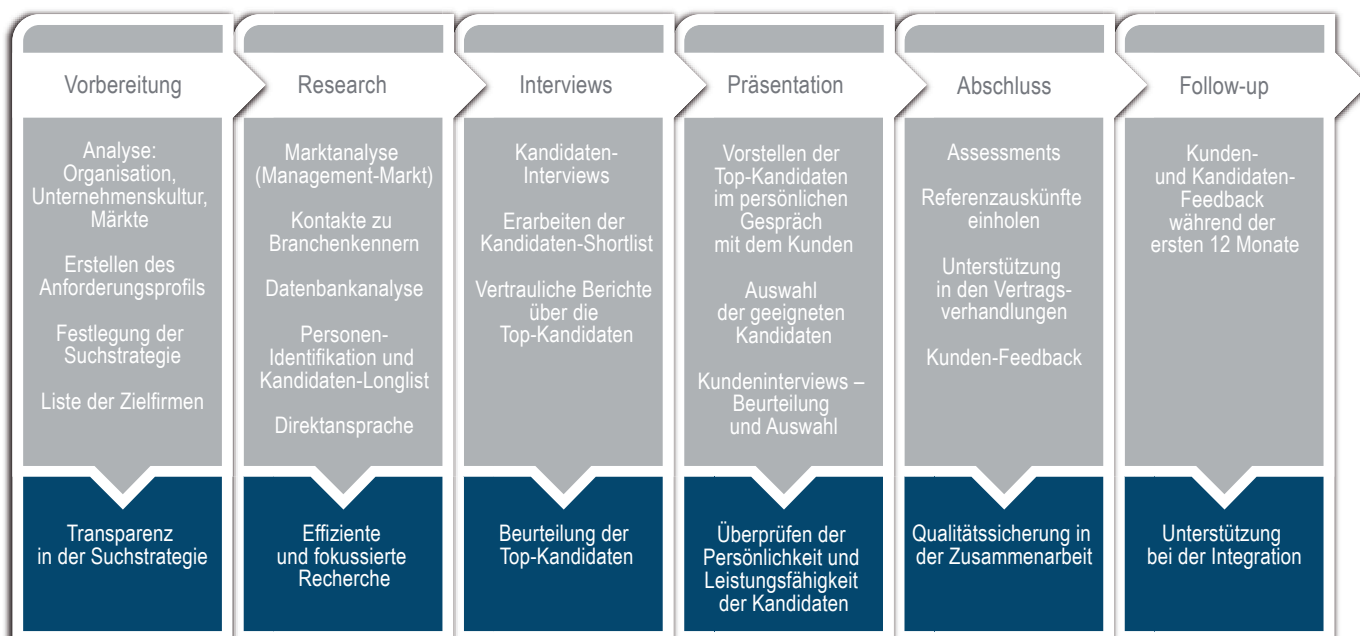


FUTUREBRIDGE CONSULTING

International Executive Search

Futurebridge Executive Search

Unser strukturierter Prozess



Die erfolgreiche Suche nach den besten Kandidaten

Um eine Vakanz erfolgreich zu besetzen, ist es notwendig, das Unternehmen, seine Märkte, seine Strukturen und Abläufe sehr genau zu kennen. Die umfassende Analyse und Beurteilung der Ausgangslage beim Auftraggeber bildet dabei die Basis des Erfolgs. Die Dienstleistung des Executive Search von Futurebridge Consulting umfasst eine systematische, tiefgreifende Analyse des Management-Marktes, einen massgeschneiderten Research und die zielgerichtete Direktansprache von potentiellen Kandidaten.

Vorbereitung

Wir sind überzeugt, dass eine erfolgreiche Suche nach qualifizierten Kandidaten eine sorgfältige Vorbereitung erfordert. In einem ausführlichen ersten Gespräch mit Linienvorgesetztem und HR-Manager des Auftraggebers erhalten wir wichtige Informationen über das Unternehmen und die zu besetzende Stelle. Fundierte Kenntnisse über die Stellung im Markt, die Struktur, die Kultur, den Führungsstil sowie die Zielsetzungen sind wichtige Voraussetzungen, um die persönlichen und fachlichen Anforderungen für die zu besetzende Position zu bestimmen. Erst jetzt können wir das Unternehmen gegenüber qualifizierten Kandidaten überzeugend vertreten.

Zusammen mit dem Kunden erarbeiten wir eine detaillierte Positionsbeschreibung, in der alle wichtigen Kriterien klar definiert werden: Beschreibung der vakanten Position, Ziele und Leistungserwartung, Erwartungen bezüglich des Werdegangs, den fachlichen Erfahrungen sowie die Erwartungen an die Persönlichkeit des idealen Kandidaten.



FUTUREBRIDGE CONSULTING

International Executive Search

Zielfirmenliste

Im nächsten Schritt erstellen wir eine Liste ausgewählter Firmen, in denen Kandidaten gefunden werden könnten, die das Anforderungsprofil bezüglich der gesuchten Erfahrung und Persönlichkeit erfüllen.

Research – Identifikation potentieller Kandidaten

Die auf der Zielfirmenliste aufgeführten Unternehmen werten wir nun systematisch aus. Professionelle interne und externe Research-Teams unterstützen uns dabei, potentielle Kandidaten in den Zielfirmen zu identifizieren und zu qualifizieren. Die Research-Teams haben Zugriff auf Spezial-Datenbanken und Netzwerke, die über aktuelle Informationen über den Management-Markt verfügen. Gleichzeitig nutzen wir unsere umfangreichen persönlichen Kontakte zu Branchenkennern und erweitern auf diese Weise optimal unsere Suche auf weitere Zielfirmen.

Aus den Research-Ergebnissen, die laufend systematisch analysiert und bewertet werden, erstellen wir die so genannte «Longlist», die dem Kunden eine Auswahl potentiell geeigneter Kandidaten präsentiert. Diese Kandidaten werden direkt von Futurebridge Consulting angesprochen. In diesem diskreten Dialog besteht die Möglichkeit, geeignete Kandidaten zu einem Wechsel zu motivieren.

Interviews und Kandidatenbeurteilung

Die aussichtsreichsten Kandidaten laden wir zu einem persönlichen Gespräch ein. Das strukturierte Interview bildet die Basis für eine umfassende Beurteilung des Kandidaten bezüglich der definierten fachlichen und persönlichen Anforderungskriterien. Gleichzeitig werden die Kandidaten ausführlich über die zu besetzende Position und das Unternehmen orientiert. Gemeinsam mit dem Kunden grenzen wir die Auswahl der Kandidaten weiter ein und erstellen die so genannte «Shortlist». Schliesslich präsentieren wir diejenigen, die am besten qualifiziert sind.

Präsentation

Für die persönlichen Gespräche mit den aussichtsreichsten Kandidaten erarbeiten wir für den Kunden detaillierte, aussagekräftige Dossiers mit Übersichten über den beruflichen Werdegang und die erzielten Erfolge. Dazu gehört ebenfalls unsere Kandidatenbeurteilung in Bezug auf die gesetzten Anforderungskriterien in der Positionsbeschreibung. Gemeinsam mit dem Kunden wählen wir die Kandidaten aus, die zu einem persönlichen Gespräch eingeladen werden. Die Gespräche zwischen Kunde und Kandidaten werden von uns organisiert, und auf Wunsch nehmen wir am Erstgespräch als neutrale Beobachter ebenfalls teil. Nach jeder Präsentation kontaktieren wir sowohl den Kunden als auch den Kandidaten, um ein Feedback einzuholen.

Abschluss

Für die Kandidaten der engsten Wahl holen wir Referenzauskünfte ein und organisieren auf Wunsch des Kunden auch Assessments. Damit gewinnen wir ein vollständiges Bild für die Entscheidungsfindung. In der wichtigen Abschlussphase unterstützen wir den Kunden und den ausgewählten Kandidaten bei der Vertragsverhandlung. Unser Auftrag endet erst, wenn der neue Arbeitsvertrag abgeschlossen und unterzeichnet ist.

Als Akt der Fairness und der Höflichkeit orientieren wir alle beteiligten Kandidaten und beigezogenen Personen über den Abschluss des Projektes.

Follow up

Wir führen regelmässige Gespräche mit dem Kunden und der neuen Führungskraft in den ersten Monaten der Integrationsphase.