

Knight Gianella

Consultants in Executive Search and Board Appointments
Our passion since 1965

Phase 1

Einarbeitung in das Mandat

Klientenbriefing

Finalisieren des Kandidatenprofiles, Erarbeiten einer transparenten Suchstrategie

Erarbeiten der Zielfirmenliste

Ausarbeiten des Exposés

Phase 2

Datenbankanalyse / Market Intelligence

Erarbeiten einer Kandidaten Longlist

Persönliche Direktansprache durch den mandatsführenden Partner

Persönliches Kandidaten-Interview und Evaluation durch den mandatsführenden Partner

Benchmarking der Ergebnisse

Erstellen des kompletten Kandidatendossiers zu Händen des Klienten

Erstellen der Shortlist

Auswahl und Abstimmen der zu präsentierenden Kandidaten mit dem Klienten

Phase 3

Kandidatenpräsentation

Begleitung des weiteren Selektionsprozesses

Auswahl des finalen Kandidaten

Referenzprüfungen, Assessments

Gewinnen des finalen Kandidaten

Moderieren und Unterstützen bei den Vertragsverhandlungen

Begleitung der Integration