



Phase 1

Einarbeitung in das Mandat
Klientenbriefing
Abstimmen des Zeitplans
Ausarbeiten des Exposé
Finalisieren der Spezifikation und des Profils
Erarbeiten einer transparenten Suchstrategie
Erarbeiten der Zielfirmenliste

Phase 2

Datenbankanalyse/Market Intelligence
Erarbeiten Longlist externe/interne Profile
Besprechung Longlist/Auswahl Profile zur Ansprache
Persönliche Direktansprache durch mandatsführenden Partner
Persönliches Interview und Evaluation durch mandatsführenden Partner
Validieren der Ergebnisse
Erstellen der Dossiers
Erstellen und Kalibrieren der Shortlist
Auswahl und Abstimmen der zu präsentierenden Führungspersonlichkeiten mit dem Klienten

Phase 3

Präsentation der ausgewählten Führungspersönlichkeiten
Begleitung des weiteren Selektionsprozesses
Auswahl der finalen Führungspersönlichkeiten
Assessments
Referenz- und Reputationsprüfung
Gewinnen der finalen Führungspersönlichkeit
Moderieren und Unterstützen bei den Vertragsverhandlungen
Begleitung der Integration