



## Phase 1

Einarbeitung in das Mandat  
Klientenbriefing  
Abstimmen des Zeitplans  
Ausarbeiten des Exposés  
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 Führungspersönlichkeiten 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