

Phase 1

Phase 2

Phase 3

Prozessablauf

Einarbeitung in das Mandat

Klientenbriefing

Finalisieren des Kandidatenprofiles,
Erarbeiten einer transparenten
Suchstrategie

Erarbeiten der Zielfirmenliste

Ausarbeiten des Exposés

Prozessablauf

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

Prozessablauf

Kandidatenpräsentation

Begleitung des weiteren
Selektionsprozesses

Auswahl des finalen Kandidaten

Referenzprüfungen, Assessments

Gewinnen des finalen Kandidaten

Moderieren und Unterstützen bei den
Vertragsverhandlungen

Begleitung der Integration