



executive-intro®

Besetzung



Präsentation



Evaluierung



Suche



Kontakt

EXECUTIVE-INTRO®

Führungspositionen
schneller und
besser besetzen



EXECUTIVES
ONLINE



EXECUTIVES ONLINE DEUTSCHLAND

Executives Online besetzt seit dem Jahr 2000 Führungspositionen mit fest angestellten Führungskräften und Interim-Managern. Bereits nach 24 Stunden erhalten Sie die ersten Vorschläge für interimistisch zu besetzende Vakanzen.

Zunächst nur in Großbritannien ansässig, ist Executives Online seit 2005 auch international tätig mit Standorten in derzeit 8 Ländern und 12 Niederlassungen allein in Deutschland. Mit der internationalen executive-bank™ sind die Berater von Executives Online die Schnittstelle zu über 8.500 Interim-Managern in Deutschland und zu mehr als 151.000 Führungskräften weltweit. Dank der persönlichen Beratung und der engen Zusammenarbeit mit Kunden und Kandidaten erfolgt die Suche nach Führungskräften schnell, international und doch persönlich.

Executives Online Deutschland ist assoziierter Provider der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management (DDIM) und wurde vom Nachrichtenmagazin FOCUS mit dem Gütesiegel „TOP Personaldienstleister 2014“ ausgezeichnet.



MIT EXECUTIVE-INTRO® FÜHRUNGSPPOSITIONEN SCHNELLER UND BESSER BESETZEN

executive-intro® ist die Weiterentwicklung erfolgreicher Methoden der Personalberatung durch modernste Technologie. Diese neue, ganzheitliche und innovative

Vorgehensweise basiert auf fünf Stufen und garantiert ein neues Maß an Qualität und Geschwindigkeit in der Besetzung von Führungspositionen.

KONTAKT	SUCHE	EVALUIERUNG	PRÄSENTATION	BESETZUNG
1. STUFE	2. STUFE	3. STUFE	4. STUFE	5. STUFE
Kontakt durch hervorragende Branchenkenntnisse, konstante Kandidatenpflege, intelligentes Marketing und die Nutzung von Social Media. Wir verfügen über ein Netzwerk zu weltweit über 151.000 Führungskräften in unserer executive-bank™ und zu weit über 40.000 Social Media Kontakten. Allein in Deutschland haben wir direkten Zugang zu über 8.500 Interim-Managern.	Suche und Ansprache der passenden Kandidaten in unserem Netzwerk, in Stellenportalen, Social Media und bei Bedarf durch Direktansprache. In vielen Fällen kennen wir den passenden Kandidaten, bevor bei Ihnen ein Bedarf entsteht.	Evaluierung durch ausgewählte und bewährte Methoden. Das Diagnostiktool INSIGHTS ergänzt den Prozess. Eine ganzheitliche 360-Grad-Betrachtung des Kandidaten anhand von Fähigkeiten, Motiven und Verhaltenspräferenzen wird sichergestellt.	Präsentation der geeigneten Kandidaten auf einen Blick. executive-intro® vereinfacht den Vergleich aller Kandidaten und die Auswahl. Alle Dokumente der Kandidaten, unter anderem Verhaltensprofile und eine persönliche Videovorstellung, sind mit einem Mausklick erreichbar	Besetzung und Einführung des Kandidaten mit 12-monatiger Garantie*.



„Ich empfehle den Ansatz von Executives Online, da er erfrischend neu ist und in der Tat traditionelle Auswahlmethoden mit moderner Technologie verbindet. Dadurch wird der Rekrutierungsprozess effizienter und fairer – sowohl für Kandidaten als auch für Arbeitgeber.“

Christopher Boulton
CEO, Greenham Common Trust

Durch den Einsatz von executive-intro® ist Executives Online in der Lage, Vakanzen zeitnah durch wirklich passende Führungskräfte zu besetzen und die Besetzung 12 Monate zu garantieren*.

DIE VORTEILE VON EXECUTIVE-INTRO® AUF EINEN BLICK

- Verbindung innovativer online-basierter Prozesse mit bewährten Prozessen der Personalberatung
- neuer Kundenkomfort durch innovative Online-Präsentation
- keine E-Mails mehr: schnelle, vertrauliche Kommunikation/Abstimmung intern wie extern
- 12-Monats-Garantie*
- hohe Sicherheit und Vertraulichkeit durch Passwortschutz
- browserbasiert (keine Extra-Software nötig)
- weltweiter Zugriff auf alle Informationen
- Zugang über Computer, Smartphone und Tablet
- alle Kandidaten auf einen Blick
- ganzheitliche Kandidatenbetrachtung anhand von Fähigkeiten, Kenntnissen, Verhaltenspräferenzen und Kompetenzen
- Videovorstellung jedes Kandidaten

executive-intro® definiert die Gewinnung von Führungskräften neu, indem professionelle Rekrutierungsmethoden und die Branchenexpertise des Executives-Online-Partnersnetzwerks mit innovativen Webtechnologien verbunden werden. Daraus entstehen eine neue Wertigkeit in der Besetzung und ein höherer Mehrwert für unsere Kunden.

Bitte sehen Sie selbst.



* Endet die Anstellung des Bewerbers während der ersten 12 Monate, sucht Executives Online ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzbewerber. Das 12-monatige Garantieverprechen gilt nur, wenn executive-intro® zusammen mit dem INSIGHTS MDI® Diagnostik-Tool genutzt wird.

EXECUTIVE-INTRO® BITTE SEHEN SIE SELBST

EO

EXECUTIVES
ONLINE

Deutschland

Logout

EO Musterkunde AG

Leiter Vertrieb – Mitglied der Geschäftsleitung m/w

Zurück zur Startseite

Logo

EO Musterkunde AG

Dokumente

Talent Insights Job Report

Anforderungsanalyse

Mustervereinbarung

Kernkompetenzen

Benchmark-Grafik

Stellenbeschreibung

Der Leiter Vertrieb berichtet direkt an den Vorsitzenden der Geschäftsführung (CEO). Neben ihm sind noch die Leitungen Finanzen/Personal, Service, IT und Einkauf Mitglied der Geschäftsleitung.

Folgende Bereiche werden in seiner Verantwortung liegen:

- Der Vertrieb mit 3 Regionalen Verkaufsleitern (RVL) in Deutschland. An jeden RVL berichten ca. 5-6 Bezirksleiter
- Ca. 300 Niederlassungen (in Deutschland und Österreich, international) mit einem Umsatz von ca. 300 Mio EUR
- Das Marketing mit ca. 10 Mitarbeitern
- Die Expansionsabteilung mit 3 Personen

Aufgaben:

- Mitwirkung bei der strategischen Positionierung des Unternehmens und der Weiterentwicklung des derzeitigen Gesamtkonzepts mit dem Ziel des weiteren Wachstums
- Hier steht auf der einen Seite das organische Wachstum im Vordergrund, d. h. das vorhandene Volumen zu erhöhen
- Auf der anderen Seite steht das Wachstum über neue Standorte. Die Herausforderung besteht bei der derzeitigen Marktlage in der lohnenden Akquisition interessanter Standorte
- Zu diesem Zweck sollen neue Impulse und eine mögliche Modernisierung des Warenangebots aufgegriffen, entwickelt, pilotiert und bei Erfolg flächendeckend umgesetzt werden

Das Kandidatenprofil

Notwendige Fachkenntnisse/Hard Skills

- Fundierte Kenntnis des Aufbaus, der Weiterentwicklung und der Führung von mehrstufigen Vertriebskonzepten, auch über multiple Kanäle
- Detaillierte Kenntnis in Aufbau, den Prozessabläufen und der Führung von Vertriebsorganisationen
- Ausgesprochen gute Kenntnisse und nachweisbare Erfolge in der Sortiments- und Produktentwicklung

Notwendige Fähigkeiten /Softskills

- Erfahrene Führungspersönlichkeit, die eine gesamte Organisation motiviert und begeistert
- Charismatisches Auftreten
- Strategische Weitsicht verbunden mit eigenem operativem Umsetzungsanspruch
- Konsequenzvolles Handeln und Durchsetzungsfähigkeit, ohne die Dienstleistungsmotivität zu verlieren

Bevorzugte Erfahrungen bzw. Laufbahn

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung mit Erweiterung
- Langjährige Erfahrung in der Führung von filialisierten Vertriebsstrukturen oder gesellschaften vorzugsweise im dreistelligen Mio-Umsatzbereich
- Marktkennntnisse und Erfahrung in Kundenverhalten und der Erschließung von Standortpotentialen

Berufserfahrung und Anforderungen

Bitte beachten Sie, dass diese Version ausschließlich zu Demonstrationszwecken dient. Sowohl das Jobprofil als auch die Kandidatenprofile wurden für diese Demonstrationszwecke erfunden und entsprechen keinen echten Unternehmen, Stellenprofilen, Personen oder Kandidaten. Jegliche Gemeinsamkeiten oder Übereinstimmungen mit tatsächlichen Unternehmen, Stellenprofilen, Personen und/oder Kandidaten sind rein zufällig und nicht beabsichtigt.

Diese Seite dient dazu, Ihnen zu demonstrieren, wie eine Führungsposition mit Hilfe von executive-intro® schnell und unkompliziert besetzt werden kann.

Über executive-intro®

Zu Demonstrationszwecken sehen Sie hier das Beispiel einer Suche nach einem Vertriebsleiter mit den entsprechenden Stellenbeschreibungen, Kandidatenanforderungen und Bewerberprofilen.

Bewerber

Patric Kistner

Marcus Kunkel

Detlev Rauch

Sebastian Groß

Matthias Ludwig

Axel Brill

Eigene Auswahlliste feststellen

IHR ANFORDERUNGSPROFIL

Sie definieren mit Ihrem Executives-Online-Berater das ausführliche Anforderungsprofil. Dies geschieht sowohl stellen- als auch kandidatenbezogen. Dabei nutzen Sie die Branchenexpertise Ihres Executives-Online-Beraters und von uns eingesetzte wissenschaftliche Analysemethoden.

DER KANDIDAT STELLT SICH PER VIDEO VOR

Jeder Kandidat stellt sich durch ein persönliches Video vor. Ihr Eindruck wird um eine entscheidende persönliche Ebene erweitert.

ALLE INFORMATIONEN ZUM KANDIDATEN DIREKT VERFÜGBAR

Alle Dokumente des Kandidaten sind hier hinterlegt und lassen sich mit einem Mausklick aufrufen. Neben dem Lebenslauf und den Referenzen des Kandidaten befinden sich hier auch der Insights Report und die Antworten auf die von Ihnen definierten Kernkompetenzfragen.

IHR KOMMENTARFELD

Hinterlassen Sie hier Ihre persönliche Einschätzung zum Kandidaten und tauschen Sie diese mit allen in den Besetzungsprozess involvierten Personen aus.

Patric Kistner EO Musterkunde AG (Leiter Vertrieb – Mitglied der Geschäftsleitung m/w)

Zurück zum Dashboard

Engere Auswahlliste feststellen

Vorstellungsgespräch anfordern

Ein Angebot unterbreiten

Karriere-Highlights

Bitte beachten Sie, dass diese Version ausschließlich zu Demonstrationszwecken dient. Sowohl das Jobprofil als auch die Kandidatenprofile wurden für diese Demonstrationszwecke erfunden und entsprechen keinen echten Unternehmen, Stellenprofilen, Personen oder Kandidaten. Jegliche Gemeinsamkeiten oder Übereinstimmungen mit tatsächlichen Unternehmen, Stellenprofilen, Personen und/oder Kandidaten sind rein zufällig und nicht beabsichtigt.

An dieser Stelle wird auf besondere Highlights in der Karriere des Bewerbers hingewiesen, z. B.:

- 20 Jahre Berufserfahrung, davon 14 Jahre mit Führungsverantwortung
- Bereits dreimal erfolgreicher Aufbau von Vertriebsstrukturen
- Erfolgreiche Neueinführung und Positionierung einer internationalen Konzernmarke in Deutschland

Profil der Führungskraft

In diesen Bereich fließt die Beurteilung unserer Berater aus den persönlichen Interviews ein. Dies kann z. B. so aussehen:

Herr Kistner ist ein mit Charisma und ansteckender Begeisterung ausgestatteter Kandidat. Er will mit Menschen und Kunden arbeiten und liebt den Vertrieb

Herr Kistner hat ein höchst professionelles und überzeugendes Auftreten; seine Kommunikation ist sehr zielgerichtet und offen, klar und ehrlich; seine Haltung, Sprache und Gestik sind natürlich und gut aufeinander abgestimmt

Herr Kistner hat langjährig erfolgreich selbständige Vertriebsgesellschaften geführt, zuletzt als Geschäftsführer mit Verantwortung für den Auf- und Ausbau von Vertrieb und Service über Händler (B2B) sowie Direktvertrieb im Bereich erklärungsbedürftige Investitionsgüter inkl. P&L Verantwortung von EUR 75 Mio

Seine Erfahrungen, sein Wissen und seine Führungspersönlichkeit machen ihn zu einem idealen Kandidaten für die zu besetzende Position

Einen Kommentar hinterlassen

Keine Kommentare gefunden

Ihr Vor- und Nachname

Ihr Kommentar

Kommentar abgeben

*96% aller Mitarbeiter, die mit Hilfe von i-intro eingestellt wurden, sind nach mindestens 12 Monaten noch für das einstellende Unternehmen tätig.
© Executives Online Recruitment Ltd 2014. All rights reserved.

PASSWORTGESCHÜTZTER ZUGANG

Ihr Zugang zu executive-intro® ist passwortgeschützt und steht nur den Personen zur Verfügung, die Sie definieren. Jede Person, die in den Besetzungsprozess involviert ist, kann einen Zugang erhalten.

ALLE KANDIDATEN IM BLICK

Mit einem Mausklick haben Sie jederzeit Zugriff auf alle passenden Kandidaten und deren ausführliche Profile.

OPTIMIERT FÜR
MOBILE GERÄTE

INSIGHTS MDI® DIAGNOSTIK-TOOL

ZUM EXECUTIVE-INTRO®
DEMO-VIDEO

VERGLEICH DER KERNKOMPETENZEN ALLER VORGESTELLTEN KANDIDATEN INKLUSIVE GEHALTSVERGLEICH

Vergleich der Kernkompetenzen

Bar chart comparing core competencies and salaries of candidates. The chart shows scores for Kundenmanagement, Führungskompetenz, and Marktverständnis, along with salary (Gehalt) in EUR.

Kandidat	Kundenmanagement	Führungskompetenz	Marktverständnis	Gehalt (EUR)
Sebastian Groß	3	4	6	100.000
Patric Kistner	6	5	5	150.000
Matthias Ludwig	4	5	6	150.000
Detlev Rauch	4	4	6	100.000
Marcus Kunkel	6	4	5	150.000
Axel Brill	4	6	5	200.000

Den richtigen Mitarbeiter einzustellen und seine Stärken im Sinne des Unternehmenserfolgs effizient einzusetzen und auszubauen ist eine große Herausforderung. INSIGHTS MDI® ist eine über Jahrzehnte erprobte und wissenschaftlich fundierte Methodik. Sie hilft dabei, die Komplexität menschlichen Handelns auf die Faktoren zu reduzieren, die für den langfristigen, erfolgreichen Einsatz eines Mitarbeiters entscheidend sind.

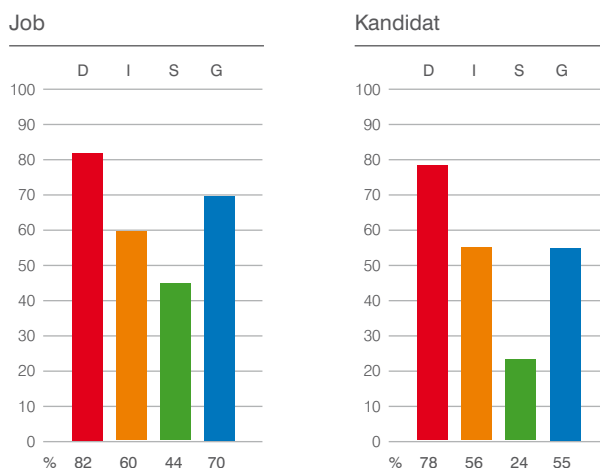
executive-intro® nutzt die beiden Tools INSIGHTS MDI® Talent Insights „Selection“ und INSIGHTS MDI® Talent Insights „Job Report“.

INSIGHTS MDI® Talent Insights Selection liefert die Motive und Verhaltenspräferenzen eines Kandidaten und ist daher ideal für die Talenterkennung und den Bewerberauswahlprozess.

INSIGHTS MDI® Talent Insights Job Report ermittelt die Verhaltens- und Motivanforderungen der Position und der Unternehmenskultur.

Durch die Kombination dieser beiden Tools erhalten Sie die Verhaltens- und Motivanforderungen des Jobs und die jedes einzelnen Kandidaten.

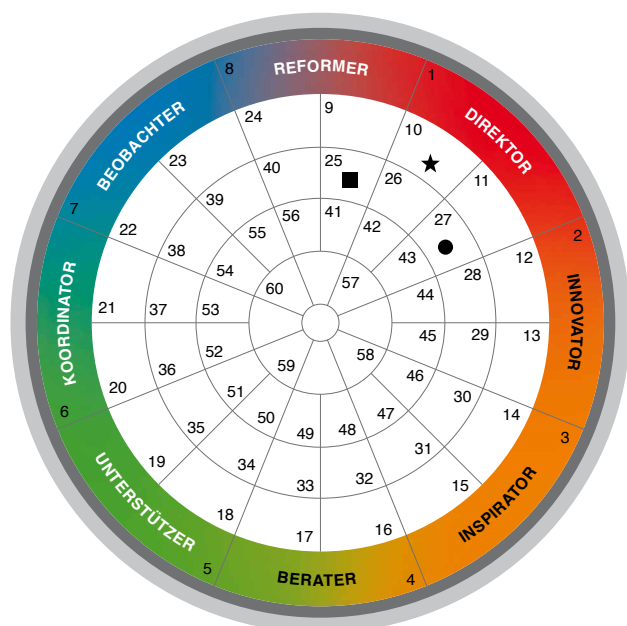
ALS BEISPIEL:



Einen detaillierteren Vergleich der vorab definierten Verhaltens- und Motivanforderungen des Jobs mit denen des jeweiligen Kandidaten bieten folgende Grafiken.

ZU GRAFIK 1:

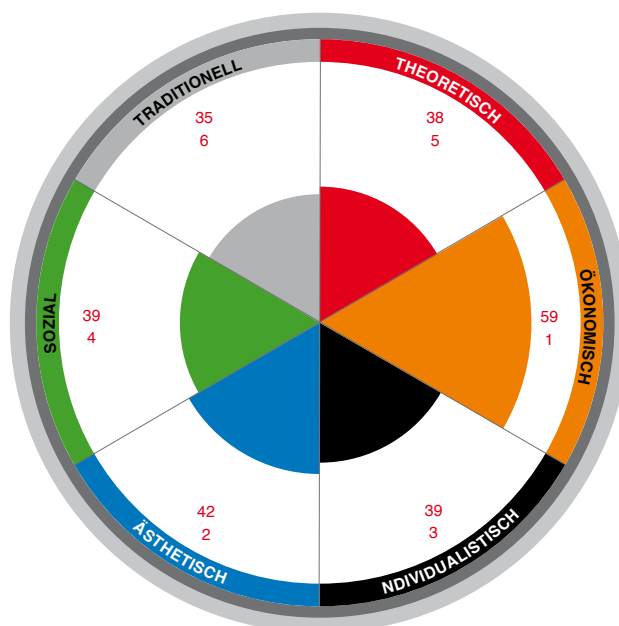
Hier wird die Verhaltenspräferenz des jeweiligen Kandidaten sowohl im natürlichen Umfeld (Basis-Stil) als auch im Arbeitsumfeld (adaptierter Stil) aufgezeigt. Die Verhaltensanforderung des Jobs wird ebenfalls dargestellt.



Arbeitsstellen-Position: ■ (25) Direktor/Reformer (flexibel)
Basis-Stil: ● (27) Motivator/Direktor (flexibel)
Adaptierter Stil: ★ (10) Reformer/Direktor

GRAFIK 2:

Diese Grafik zeigt die Motivationspräferenzen des Kandidaten. Verglichen mit den Werten Ihres Unternehmens zeigt sich der Grad einer Passung.



IHRE ANSPRECHPARTNER

Executives Online
Zentrale Deutschland
Stephan Aschenbrenner
Patric Kistner
Dillenburger Straße 71
51105 Köln
T: +49 221 888216-50

Executives Online Bremen
Axel Brill und Brit Gebhardt
Horner Heerstraße 11a
28359 Bremen
T: +49 421 7082-3848

Executives Online Frankfurt
Hakan Ikerler
Bockenheimer Landstraße 17/19
60325 Frankfurt am Main
T: +49 69 710455-383

Executives Online Gummersbach
Olaf Schnell
Siepenstraße 14-16
51645 Gummersbach
T: +49 2261 9949-191

Executives Online Hamburg
Sebastian Groß
Eppendorfer Weg 58
20259 Hamburg
T: +49 40 3289265-45

Executives Online Köln
Patric Kistner
Dillenburger Straße 71
51105 Köln
T: +49 221 888216-60

Executives Online Mainz
Frank Haensel
Mombacher Straße 52
55122 Mainz
T: +49 6131 49985-10

Executives Online Mayen
Marcus Kunkel
Gerhard Schwung
Göbelstraße 1a (Am Markt)
56727 Mayen
T: +49 2651 70426-10

Executives Online Mönchengladbach
Detlev Rauch
Schlossmühle, Schloßstraße 523
41238 Mönchengladbach
T: +49 2166 398430-1

Executives Online München 1
Oliver Becker
Liebherrstraße 4
80538 München
T: +49 89 9545727-50

Executives Online München 2
Matthias Ludwig
Liebherrstraße 4
80538 München
T: +49 89 1896584-50

Executives Online Münster
Frank Goerlich
Tilo Scherf
Volker Christoph
Sessendrupweg 54
48161 Münster
T: +49 2533 40877-60

Executives Online Offenburg
Lothar Veesser
Heinrich-Hertz-Straße 8
77656 Offenburg
T: +49 781 63934944

Executives Online Osnabrück
Frank Goerlich
Dirk Weddehage
Hasetorwall 3
49076 Osnabrück
T: +49 2533 40877-60

Unsere internationalen Büros finden Sie in Belgien • Frankreich • Großbritannien
• Italien • den Niederlanden • Südafrika • Kanada



www.executivesonline.de

**EXECUTIVES
ONLINE**

