



HR CONSULT GROUP

ZUKUNFTSWEISEND IM PERSONALBERATUNGSUMFELD

30 Jahre  
HR CONSULT GROUP

# REKRUTIERUNG HOCHQUALIFIZIERTER FÜHRUNGSKRÄFTE FÜR DEUTSCHE UND DEUTSCHSPRACHIGE UNTERNEHMEN IN USA

- UNTERNEHMEN
- DIENSTLEISTUNG
- VORGEHENSWEISE



# AGENDA

- **HR CONSULT GROUP - LEISTUNGSÜBERSICHT**
- **DIE KUNST DES RICHTIGEN ANFORDERUNGSPROFILS**
- **KANDIDATENQUELLEN UND ANSPRACHE**
- **BEST FIT - KANDIDATEN IM VERGLEICH**
- **AUSWAHL DER BESTEN**
- **REPORTING UND ZEITLICHER ÜBERBLICK**
- **KONTAKTDATEN**



# UNSERE FAKTEN

- **100** Mehr als 100 Best Practice und Norm-Profile mit Multi Profile Matching im Rahmen der Eignungsdiagnostik
- **250** Mehr als 250 Personalberater erfolgreich ausgebildet und am Markt etabliert
- **1.000** Mehr als 1.000 Aufträge und Besetzungen pro Jahr
- **25.000** In 30 Jahren weit über 25.000 erfolgreiche Stellenbesetzungen in Festanstellung
- **25.000** Jährlich über 25.000 Neubewerbungen auf Stellenanzeigen / Sozialen Netzwerken und Kandidaten aus Direktsuche
- **150.000** Über 150.000 Führungskräfte in der Kandidaten-Datenbank aus verschiedensten Branchen
- **700.000** Kandidaten in unseren Gesuchsdatenbanken





# DIE KUNST DES RICHTIGEN ANFORDERUNGSPROFILS

**Aufgabe ist es, für das Unternehmen den passenden Kandidaten zu definieren !**

- Herausragende fachliche Eignung
- Definition der kulturellen Passung für das jeweilige Unternehmen
- Gewährleistung einer nahtlosen Integration in die Unternehmenskultur
- Kulturelle Passung der Kandidaten mit deutschem Hintergrund ; „the German Spirit“
- wechselwillige Kandidaten mit jahrelanger Nordamerika-Expertise
- Konzentration auf Kandidaten, die bereits in Nordamerika leben oder bereit sind in diese Region zurückzukehren
- Kandidaten aus Ihrer Branche mit den speziellen Kenntnissen
- Führungshintergrund im Hinblick auf den deutschen Mittelstand
- Gewohnt im Umgang mit Menschen unterschiedlicher Sozialisierung
- Räumliche Flexibilität und Reisebereitschaft

# DIE KUNST DES RICHTIGEN ANFORDERUNGSPROFILS



## Die richtigen Ziele setzen – Wir beraten und unterstützen Sie

Gemeinsam mit unserem Mandanten wird ein präzises Anforderungsprofil für die Suche nach dem geeigneten Kandidaten erstellt.

### KUNDENANZEIGE

Die UNIVERSAL Gebäudemanagement und Dienstleistungen ist ein etablierter Handwerksbetrieb, der sich mit seinen rund 700 Mitarbeitern auf die Ausführung von Dienstleistungen im infrastrukturellen und technischen Gebäudemanagement an den Standorten Berlin und Stuttgart spezialisiert hat.

Um den zunehmenden Anforderungen unserer Kunden und den wachsenden operativen Herausforderungen unseres Geschäftes gerecht zu werden, benötigen wir unsere Geschäftsführung um einen

**Geschäftsführer(m/w) für die Bereiche Operations / Qualitätsmanagement / Vertrieb**

am Standort Berlin zu erweitern.

In Ihrer Funktion als Geschäftsführer (m/w) leiten Sie die verschiedenen Profitzentren unseres Unternehmens unter Anwendung Ihres fundierten Fachwissens, Ihrer langjährigen Praxis- und Managementenerfahrung sowie Ihres betriebswirtschaftlichen Sachverstandes.

Gemeinsam mit Ihrer Co-Geschäftsführung und der Geschäftsführung bestimmen Sie die strategische Ausrichtung und Entwicklung des Unternehmens.

**Ihre Aufgabe:**  
 Führung, Weisung und Kontrolle der Bereichsleiter unserer verschiedenen Profitzentren d.h. Gebäudereinigung, Winter-Kaufdienste, Garten- und Landschaftsbau, Heizung/Lüftung/Sanitär Gewerbe, und Hausmeisterdienste  
 Steuerung von Controllingfragen und kalkulatorische Steuerung komplexer Ausschreibungen  
 Verantwortung für das Qualitätsmanagement und aller technisch-organisatorischen Aspekte  
 Optimierung vorhandener Aufträge und Strukturen  
 Key-Account Management und strategische Vertriebsarbeit

**Ihr Profil:**  
 Hochschulabschluss im technischen oder kaufmännischen Bereich, alternativ Ausbildung als Gebäudeleitungsmeister mit entsprechender betriebswirtschaftlicher Qualifikation  
 Langjährige Praxis- und Managementenerfahrung  
 Fundierter und großer betriebswirtschaftlicher Sachverstand  
 Sie verstehen sich als Unternehmer und bringen durch Ihre Abwechslung, Ihr Engagement, Ihr Organisations Talent und Ihre sonstigen Führungsqualitäten  
 Sie sind hochmotiviert, eigenverantwortlich, belastbar, flexibel und respektvoll

Wir bieten Ihnen:  
 eine interessante und herausfordernde Aufgabe, in der Sie all Ihr Können und Wissen einsetzen und Ihre Geschäftsführungstätigkeiten entfalten können  
 das Privileg, die Verantwortung für eine etablierte Firma, Ihre Mitarbeiter und Ihr zukünftiges Wachstum übernehmen zu können  
 die Chance sich als Unternehmer-in-wiederzufinden und am wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens wesentlich zu partizipieren

Diskretion und Berücksichtigung von Sperrvermerken sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Vergütungsvorstellung, vorzugsweise per E-Mail an:

### INTERNE STELLENBESCHREIBUNG

Abteilung	ME/SV
Stellenbezeichnung	Geschäftsführer
Unterstützungsverhältnis	Direkte Stelleninhaber/in-unterstützt disziplinarisch / technisch dem aktuellen Geschäftsführer
Führungsverantwortung	Stelle mit Führungsfunktion (ja/nein)
Ziel und Aufgaben der Stelle; Ziel: Im Rahmen einer geordneten Nachfolgeplanung werden Sie sukzessive mehr Verantwortung übernehmen mit dem Ziel langfristig das Unternehmen zu führen und es zu übernehmen. Die mit dieser Position verbundenen Verantwortlichkeiten, die Verpflegung der Projekte sind die Perspektive in ein leistungsfähiges Unternehmen einzuschleusen wird Sie mit Sicherheit ansprechen.	
Kernanforderungen: Im Rahmen der auch möglichen Einzelberatung werden Sie zunächst in enger Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen.	
Innehalb des ersten Jahres wird erwartet das Sie nicht nur erfolgreich mit Kunden zusammen solche Projekte durchführen, sondern das Sie auch Projekte selber akquirieren und einen zukünftig tragfähigen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochqualifizierten Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themengebiete abhandeln zu können.	
Darüberhinaus Besetzung der Stelle (Namen der Mitarbeiter) Herr Huber	
Anforderungen / Kriterien an die Stelle: Fachliche Anforderungen Abgeschlossenes Studium, Technisches Grundwissen Komplexer technische Vorgänge können Sie in enger Zusammenarbeit	
Persönliche Anforderungen Teamorientiert Belastbar Durchsetzungsvermögen Zuverlässigkeit	
Höhe Gehaltsbereich und Einstellbereich	
Die Stellenbeschreibung wurde erstellt am:..... von:..... Datum	

### ANFORDERUNGSPROFIL

Stellenanforderungsprofil

**Position:** Geschäftsführer

**Qualifikation / Ausbildung / Sprachen**

- Sie verfügen über eine starke Affinität zur Kunststofftechnik und möchten sich in diesem Bereich im Premiumdienstleistungssegment unternehmerisch engagieren
- Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein benötigen Sie ein fundiertes Verständnis der kunststoffverarbeitenden Industrie in Deutschland und idealerweise seinen Nachbarländern, ebenso wie ein detailliertes Verständnis der Prozesse in der Kunststoffverarbeitung
- Ein Ingenieurstudium ist von Vorteil, am wichtigsten ist aber Ihr Wunsch ständig weiterzukommen und mit renommierten Kunden, auf hohem Niveau, Probleme zu lösen und Prozesse zu verbessern. Ein gewisses Geschick in der Koordination Ihrer Projekte und um Umgang mit Kunden setzen wir dabei voraus.

**Aufgaben**

- Im Rahmen der sechs monatigen Finiarbeitung werden Sie zunächst in enger Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen.
- Innehalb des ersten Jahres wird erwartet das Sie nicht nur erfolgreich mit Kunden zusammen solche Projekte bearbeiten, sondern das Sie auch Projekte selber akquirieren und einen zukünftig tragfähigen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochqualifizierten Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themengebiete abhandeln zu können.
- Im Rahmen einer geordneten Nachfolgeplanung werden Sie sukzessive mehr Verantwortung übernehmen mit dem Ziel langfristig das Unternehmen zu führen und es zu übernehmen.
- Die mit dieser Position verbundene Verantwortung, die Vielfältigkeit der Projekte und die Perspektive in ein solides Unternehmen einzutreten wird Sie mit Sicherheit ansprechen.

**Einsatzort**  
 Landshut

**Vergütung**  
 95.000 € (13 Gehälter inkl. Urlaub- und Weihnachtsgeld)

### LEBENSLAUF PROFILABSTIMMUNG

Management Summary

Dr. Ing. Bechtelmann

**Management Summary**

**Lebenslauf**

1988 - 1990: Ausbildung zum Technischen Zeichner bei der Fa. ...

1990 - 1992: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

1992 - 1994: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

1994 - 1996: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

1996 - 1998: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

1998 - 2000: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2000 - 2002: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2002 - 2004: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2004 - 2006: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2006 - 2008: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2008 - 2010: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2010 - 2012: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2012 - 2014: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2014 - 2016: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2016 - 2018: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2018 - 2020: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2020 - 2022: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

2022 - 2024: Tätigkeit als Technischer Zeichner bei der Fa. ...

DIFFERENZIIERTES STELLENPROFIL ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

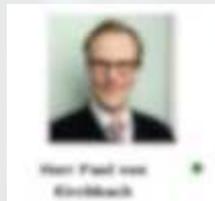


# DIE KUNST DES RICHTIGEN ANFORDERUNGSPROFILS

## Auswahl von exemplarischen Kandidatenprofilen für die USA

### Business Development Manager

(Kandidatenkennung US/Can 41336)



- 48 Jahre alt, Vice President and General Manager
- bereit: 27 Jahre in den USA und Kanada tätig
- Firmensitz in San Jose, Kalifornien, USA
- Mitglied der Geschäftsleitung, Leitung des globalen Vertriebs, des Marketings,
- des Produktmanagements, der Service Abteilung und der Entwicklungsabteilungen (Surgical & Radiology)
- Personalverantwortung über 80 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung USD \$65Mio und Budgetverantwortung >USD \$17Mio.

### Entwicklungsleiter/Head of Development

(Kandidatenkennung US/UK 56381)

(Kandidatenkennung US/Can 41336)



- 49 Jahre alt, Seit über 15 Jahren in unterschiedlichen Positionen in den USA und UK tätig
- Technischer Ansprechpartner für Vertrieb, Kunden und Tochterunternehmen in USA und UK
- Umsatzverantwortung: 8,2 Mio. Euro
- Fachliche und disziplinarische Führung der Abteilungen (direkte Führung von 10 Mitarbeiter)
- Restrukturierung und Neuaufbau der Abteilungen
- Definition und Überwachung der Innovationsquote

### Produktionsleiter

(Kandidatenkennung US 86725)



- 52 Jahre alt, Seit über 20 Jahren in 2 unterschiedlichen Positionen in den USA tätig
- langjährige, erfahrene Führungskraft als Werk- und Produktionsleiter in international tätigen Konzernen und Mittelstandsunternehmen
- Sehr breite Branchenerfahrung in Unternehmen der Elektroindustrie, der Automobilzulieferindustrie, der Leuchtenindustrie, der Sozialwirtschaft, der Medizintechnik und im Maschinen- und Formenbau
- Funktionsübergreifende Managementenerfahrung in Produktion, Planung und Steuerung, Industrial Engineering, Logistik, Entwicklung/Konstruktion, Werkzeugbau, Vorrichtungsbau und Beschaffung

### Senior Key Account Manager / Business Development Manager

(Kandidatenkennung US 48366)



- 45 Jahre alt, Seit über 10 Jahren in den USA tätig
- Akquisition von zwei Mio. USD an Neugeschäft innerhalb von zwei Jahren
- Bilinguale Fachkraft im internationalen Kundenmanagement mit über zehn Jahren Erfahrung und Zertifizierungen in Six Sigma, Vertrieb und SAP
- Ausgewiesene Expertise im Aufbau und der Pflege starker Kundenbeziehungen, im tiefgehenden Verständnis von Kundenbedürfnissen und in der Förderung des Unternehmenswachstums

Entstehung einer klaren Vorstellung  
wie passende Kandidaten in der Realität aussehen können



# GUTE KANDIDATEN? WOHER NEHMEN ? DIE QUELLEN !

## Recherche, Rekrutierung und Direktansprache





# WECHSELWILLIGKEIT ? KANDIDATEN RICHTIG TRIGGERN

Was wäre der Grund  
für einen Wechsel in eine neue Position?



# ÜBERPRÜFUNG DER SOFT SKILLS EIGNUNGSDIAGNOSTIK



## Potenzial- und Stärkenanalyse

- Nutzung modernster Eignungsdiagnostik
- Die Erfolgreichen einer Berufsgruppe sind in ihren Persönlichkeitsmerkmalen, den Softskills nahezu identisch.
- Jedes Norm-oder Best Practice Profil bildet ein eigenes spezifisches, für diese Berufsgruppe typisches Bild aus
- Eignungsdiagnostische Beurteilungen für den bestmöglichen Fit mit Handlungsempfehlungen
- Vergleich von Kandidatenprofilen mit spezifischen Berufsgruppenprofilen
- Spiegelung gegen Best Practice Profile
- Einzigartige Ausprägung am Markt



# CHECK DER HARD FACTS KANDIDATEN IM VERGLEICH



## Qualifikations- und Bewertungsmatrix

- Objektiver und fairer Vergleich von Kandidaten
- Methode basiert auf klar definierten Kriterien
- Kriterien können je nach Bedeutung unterschiedlich hoch gewichtet werden
- Fachliche Eignung wird von mehreren Personen bewertet
- Vergleichbare Bewertungen als Ergebnis
- Unterstützt fundierte Auswahl des besten Kandidaten → höchste Punktzahl

Kandidat		Frau Muster					
Position		Key Account Manager					
Kriterium	Gewichtungsfaktor	Frau Test	Herr Test	Frau Muster	Herr Muster	Kandidat	Maximale Punktzahl
		1	0	1	1	Punkte	
1	<b>Ausbildung</b> Erfahrung gleichwertiger Berufsausbildung, akademische Weiterbildung zum Bankfachwirt, vergleichbar z.B. Wirtschaftsinformatiker, Betriebswirt zum Bankfachwirt.	3	2	2	2	18	27
2	<b>Fachkenntnisse</b> Erfahrung gesammelt bei Sparkassen, Genossenschaft, Privat oder Postbank, Produktkenntnis im standardisierten Bereich, einschließlich Know-how und Verkaufserfahrung.	4	3	3	3	36	36
3	<b>Vertriebsaffinität</b> Qualifizierte Beratung im standardisierten Kundengeschäft, aktives Präsentieren von banktypischen, zielgruppenorientierten und geschäftlichen Leistungen der Privatbank.	4	3	3	3	36	36
4	<b>Aufgaben, Schwerpunkte</b> Berufsgeschichte mit geschäftlichen Bereichen der angestrebten Positionen im relevanten Segment im Akte- und Postengeschäft sowie Stützstellen-Erfahrung.	3	3	3	3	27	27
5	<b>Zusatz - Qualifikation</b> WPK-Zulassung, speziell im Wertpapierhandel (er kann Erfahrung vorhanden, Standardisierte Kundengeschäft => Externale Dienstleistungen)	2	2	2	2	12	18
6	<b>Sprache/ Eloquenz/ Kommunikation</b> Kommunikationsstärke und Freude am beruflichen Vertrieb, geschult für telefonische und persönliche, individualisierte Eingänge.	3	3	3	3	27	27
7	<b>Erfahrung</b> Erfahrung gesammelt bei Sparkassen, Genossenschaft, Privat oder Postbank oder Versicherungsunternehmen, ebenfalls über eine gute Vernetzung für Kundenbeziehungen.	1	3	3	3	9	9
8	<b>Äußeres Erscheinungsbild</b> Lebige, selbstbewusste, offene, selbstbewusste, aktive Erscheinungsbild (Verhalten der Bank).	2	3	3	3	18	18
9	<b>Souveränes Auftreten</b> Sicheres, selbstbewusstes und volles Auftreten, ziften, freundliche, selbstbewusste, selbstbewusste, aktives Ansprechen von Kunden und Vorgesetzten von Kollegen.	2	3	3	3	18	18
10	<b>Softskills</b> Verantwortungsbewusstsein, eine effiziente und selbstständig arbeitende und mit kooperativer Arbeitsweise, Selbst- und Zeitmanagement, Teamarbeit.	1	3	3	3	9	9
<b>Gesamtwert</b>		28	0	28	28	210	225
<b>Ergebnis Kandidaten-Bewertung</b>						<b>210</b>	
Ranking							
Top	Sehr Gut	Gut	Bedingt	ungesegnet			
100%	85%	84%	75%	74%	65%	64%	55%
225	191	189	169	167	146	144	124

Kandidat		Herr Mustermann					
Position		Key Account Manager					
Kriterium	Gewichtungsfaktor	Frau Test	Herr Test	Frau Muster	Herr Muster	Kandidat	Maximale Punktzahl
		1	0	1	1	Punkte	
1	<b>Ausbildung</b>	3	2	2	2	18	27
2	<b>Fachkenntnisse</b>	4	3	3	3	36	36
3	<b>Vertriebsaffinität</b>	4	3	3	3	36	36
4	<b>Aufgaben, Schwerpunkte</b>	3	3	3	3	27	27
5	<b>Zusatz - Qualifikation</b>	2	2	2	2	12	18
6	<b>Sprache/ Eloquenz/ Kommunikation</b>	3	3	3	3	27	27
7	<b>Erfahrung</b>	1	3	3	3	9	9
8	<b>Äußeres Erscheinungsbild</b>	2	3	3	3	18	18
9	<b>Souveränes Auftreten</b>	2	3	3	3	18	18
10	<b>Softskills</b>	1	3	3	3	9	9
<b>Gesamtwert</b>		28	0	28	28	162	225
<b>Ergebnis Kandidaten-Bewertung</b>						<b>162</b>	
Ranking							
Top	Sehr Gut	Gut	Bedingt	ungesegnet			
100%	85%	84%	75%	74%	65%	64%	55%
225	191	189	169	167	146	144	124

# AUSWAHL DER BESTEN DIE KANDIDATENPRÄSENTATION



- Ausschließlich persönliche Interviews mit Kandidaten
- Bewerbungsunterlagen mit fundiertem Background Check
- Eignungsdiagnostische Beurteilungen der Soft Skills sowie Überprüfung der Qualifikationen mit Hard Fact Check
- Aussagekräftiges Dossier mit Motivation, Gehaltsvorstellung sowie die fachlichen und persönlichen Eigenschaften

## KANDIDATEN- BEURTEILUNG

Mustermann, Max  
Geschäftsführer (m/w)  
Unternehmen GmbH

**Interviewzusammenfassung:**

**Kandidat: Herr Max Mustermann, 51 Jahre**

Herr Mustermann ist 51 Jahre, verheiratet und hat 2 Söhne im Alter von 15 und 21 Jahren. Er ist ca. 180 cm groß, von schlanker Statur und geschäftsmäßig gut gekleidet. Er ist selbstbewusst, zeigt sich stets kommunikativ, offen und ist dabei sehr verbindlich.

Nach dem Erlangen der Allgemeinen Hochschulreife absolvierte er eine verkürzte Ausbildung zu Industriekaufmann und nahm dann ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Mainz auf, welches er in 1988 erfolgreich zum Diplom Betriebswirt beendete. Parallel zu seinem Studium arbeitete er als Werkstudent in seinem Ausbildungsbetrieb der AEG AG.

Seine berufliche Laufbahn startete Herr Mustermann auch bei der AEG AG im Dreiverhandelt.

Nach der Übernahme durch die Daimler AG wechselte er an den Standort Stuttgart in den Bereich der Finanzierung der Automobil-Händlergruppen in Deutschland. In 1992 bot sich ihm die Gelegenheit ins Ausland zu wechseln und er wurde Treasurer für das Leasinggeschäft von Mercedes Benz in den Niederlanden.

Seine erste Führungsaufgabe nahm Herr Mustermann als Managing Director der Daimler-Benz Finanzgesellschaften in den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und der Schweiz wahr. In dieser Position führte er ein Team aus ca. 30 Mitarbeitern, bestehend aus Buchhaltung, Konsolidierung, einer Steuer-Abteilung und dem Bankengeschäft. Ebenso verantwortete er 7 Jahre als CFO die Daimler-Benz Niederland Holding B. V. (Nähere Informationen entnehmen Sie bitte den beigefügten Unterlagen).

In 2003 wechselte er in das Joint-Venture Daimler Hyundai Truck Corporation nach Süd-Korea. Als CFO war er an der Errichtung und Intensivnahme einer Lkw-Motorenfertigung beteiligt, welche 2004 erfolgreich in die Produktion startete und anschließend ein Hyundai-Veräußerter wurde.

Ab Ende 2004 war Herr Mustermann in Italien als CFO und Stellvertretender CEO der Mercedes-Benz Italia S.p.A. tätig. Er war für alle kaufmännischen und finanziellen Belange der Vertriebsorganisation zuständig und optimierte auch das Marketing der Gebrauchtfahrzeuge in Italien. Ebenso war er für ein halbes Jahr zusätzlich als Leiter für die Niederlassung Rom verantwortlich. Die Niederlassung setzt ca. 5.500 Neufahrzeuge und ca. 4.200 Gebrauchtfahrzeuge ab, zusätzlich werden ca. 7.000 Straßensport verkauft.

Seit Anfang 2011 ist Herr Mustermann als Partner in einer italienischen Unternehmensberatung beschäftigt, welche sich u. a. auf das Thema Compliance spezialisiert hat.

Wir haben Herrn Mustermann die zu besetzende Position in einem persönlichen Interview ausführlich vorgestellt. Er hat großes Interesse an der Aufgabe und würde gerne in einem persönlichen Gespräch mehr Details dazu erfahren.

Herr Mustermann ist nach Absprache kurzfristig verfügbar und sein Gehaltswunsch liegt bei ca. 110.000 € p. a. im Fixum plus Variable und Dienstwagen.

Sonder Consultive Search Partners - Abteilung 26 - 98426 Lohndorf - Telefon 0971 - 432 888 00

## LEBENS-LÄUFE

Mustermann, Max  
Geschäftsführer (m/w)  
Unternehmen GmbH

**Max Mustermann**

Musterstraße 24  
12345 Muster  
Telefon: +49 (0) 123 - 456789  
Mobil: +49 (0) 111 - 9876543  
E-Mail: mmustermann@muster.de

**Geburtsdatum:** 26. Mai 1961  
**Staatsangehörigkeit:** deutsch  
**Familienstand:** verheiratet, 2 Kinder

Sonder Consultive Search Partners - Abteilung 26 - 98426 Lohndorf - Telefon 0971 - 432 888 00

## EIGNUNGS-DIAGNOSTIK SPIEGELUNG GEGEN REFERENZPROFILE

**Personal- und Differenzialdiagnostik**

**Personaldaten**

**Diagnostische Ergebnisse**

Skala	Ergebnis	Referenzbereich
1	25	10-40
2	35	15-55
3	45	20-60
4	55	25-65
5	65	30-70
6	75	35-75
7	85	40-80
8	95	45-85
9	105	50-90
10	115	55-95
11	125	60-100
12	135	65-105
13	145	70-110
14	155	75-115
15	165	80-120
16	175	85-125
17	185	90-130
18	195	95-135
19	205	100-140
20	215	105-145
21	225	110-150
22	235	115-155
23	245	120-160
24	255	125-165
25	265	130-170
26	275	135-175
27	285	140-180
28	295	145-185
29	305	150-190
30	315	155-195
31	325	160-200
32	335	165-205
33	345	170-210
34	355	175-215
35	365	180-220
36	375	185-225
37	385	190-230
38	395	195-235
39	405	200-240
40	415	205-245
41	425	210-250
42	435	215-255
43	445	220-260
44	455	225-265
45	465	230-270
46	475	235-275
47	485	240-280
48	495	245-285
49	505	250-290
50	515	255-295
51	525	260-300
52	535	265-305
53	545	270-310
54	555	275-315
55	565	280-320
56	575	285-325
57	585	290-330
58	595	295-335
59	605	300-340
60	615	305-345
61	625	310-350
62	635	315-355
63	645	320-360
64	655	325-365
65	665	330-370
66	675	335-375
67	685	340-380
68	695	345-385
69	705	350-390
70	715	355-395
71	725	360-400
72	735	365-405
73	745	370-410
74	755	375-415
75	765	380-420
76	775	385-425
77	785	390-430
78	795	395-435
79	805	400-440
80	815	405-445
81	825	410-450
82	835	415-455
83	845	420-460
84	855	425-465
85	865	430-470
86	875	435-475
87	885	440-480
88	895	445-485
89	905	450-490
90	915	455-495
91	925	460-500
92	935	465-505
93	945	470-510
94	955	475-515
95	965	480-520
96	975	485-525
97	985	490-530
98	995	495-535
99	1005	500-540
100	1015	505-545

Sonder Consultive Search Partners - Abteilung 26 - 98426 Lohndorf - Telefon 0971 - 432 888 00

## ZEUGNIS UND REFERENZ-EINHO-LUNG

**WELFENAKADEMIE**  
Die Akademie für Führungskräfte und Betriebswirtschaftler

**Abschlussurkunde**

Herr  
[Name des Kandidaten]

hat am 26.07.2011 die Ausbildung zum Betriebswirt  
erfolgreich mit 98,5% Bestanden.

von der  
**Welfenakademie (GfB)**

ausgegeben und  
**Betriebswirt (BA)**  
ist.

Welfenakademie, Ostweg 10, 30658 Hannover

Sonder Consultive Search Partners - Abteilung 26 - 98426 Lohndorf - Telefon 0971 - 432 888 00

SICHERSTELLUNG DER QUALITÄT FÜR PASSENDE PERSONALENTSCHEIDUNGEN - DER BEST FIT

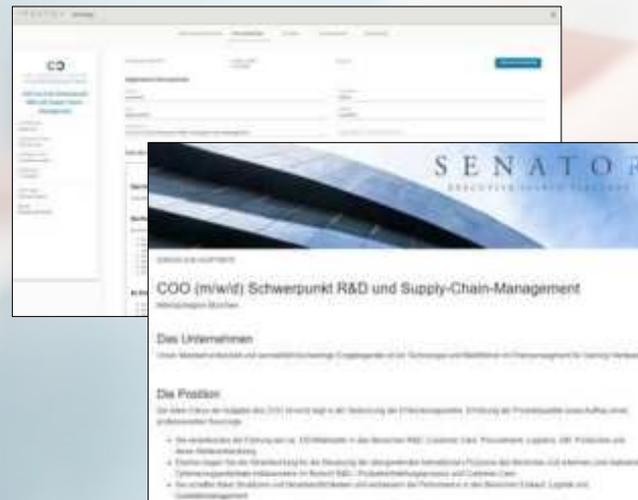
# REPORTING ÜBER KUNDENPORTAL PROZESSVERLAUF IMMER UP TO DATE



## Anforderungsprofil



## Stellenanzeige



## Prozessfortschritt



## Dossiers

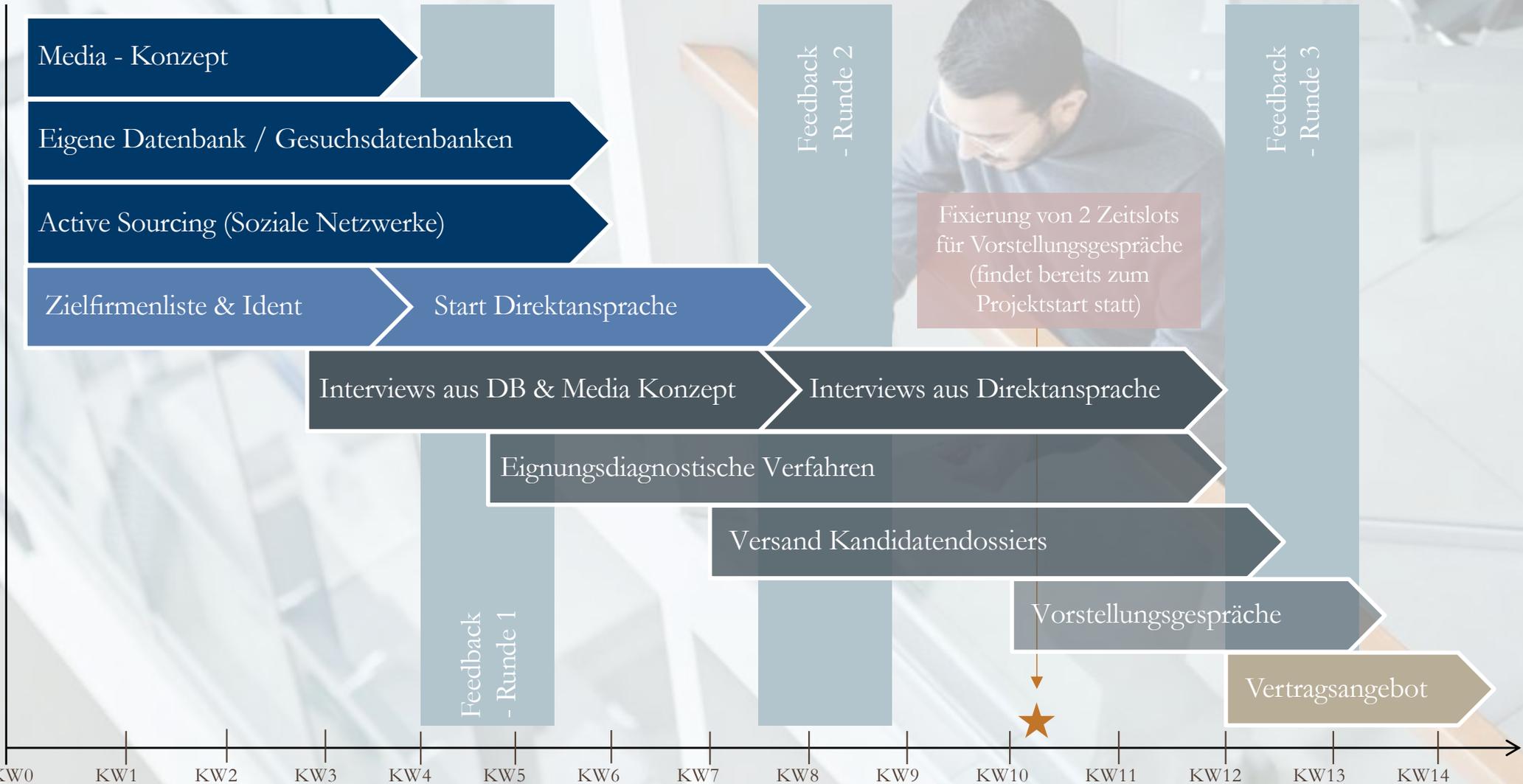


**Zusätzlich zum Projekt-Reporting  
 erhalten Sie volle Transparenz zu Ihren  
 Projekten in Echtzeit dank Zugang in  
 unser System. Folgende Themen sind  
 dort für Sie jederzeit im Blick:**

- Anforderungsprofil
- Stellenanzeige
- Prozessfortschritt
- Dossier



# VORLAUFZEITEN IM BLICK IDEALTYPISCHER PROJEKTABLAUF





HR CONSULT GROUP

ZUKUNFTSWEISEND IM PERSONALBERATUNGSUMFELD



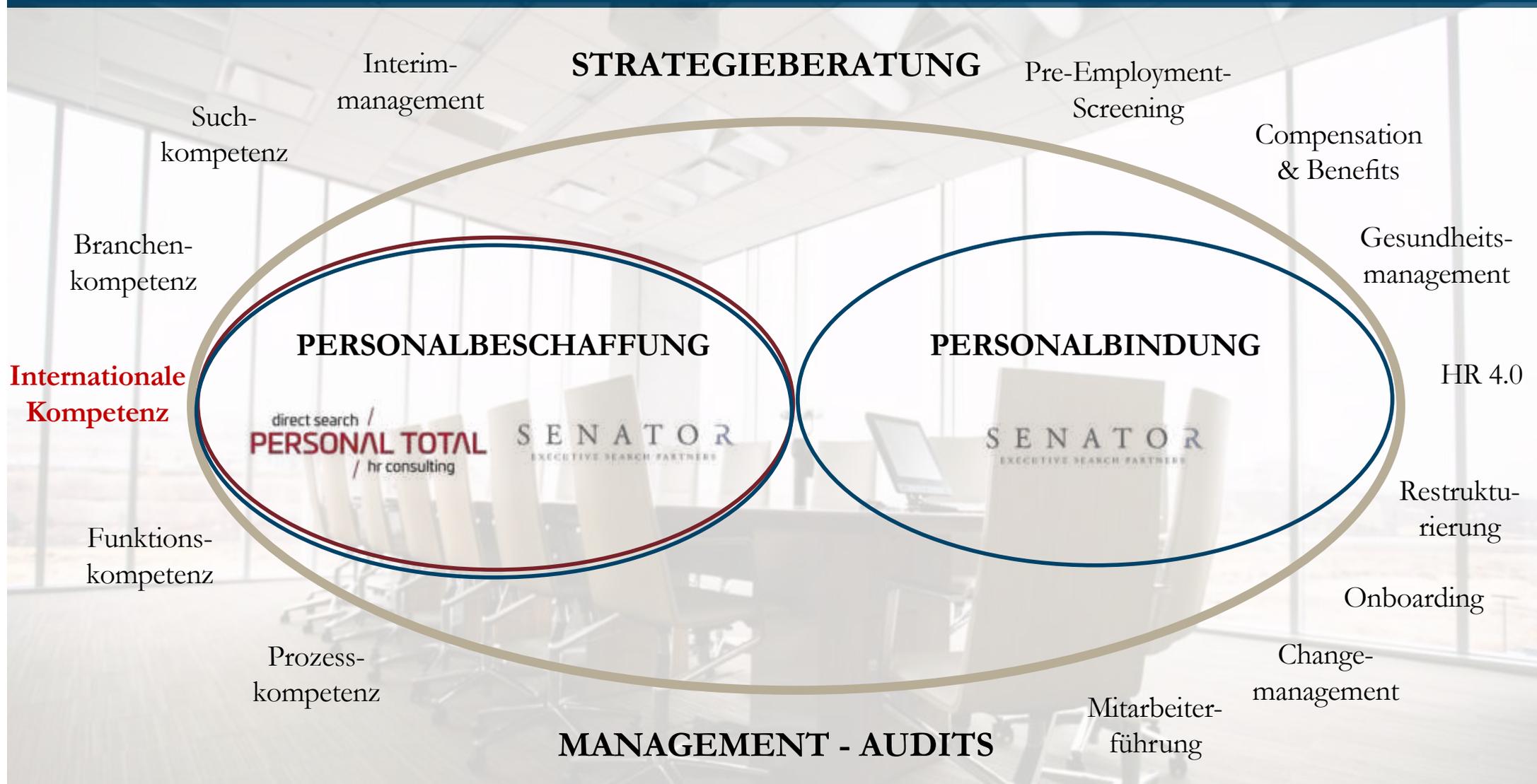
HR Consult Group AG  
Martin-Kollar-Straße 10  
81829 München

Mobil: +49 (0)177 86 86 043  
[a.betz@hr-consult-group.de](mailto:a.betz@hr-consult-group.de)  
[www.hr-consult-group.de](http://www.hr-consult-group.de)  
[www.hr-consult-group.de/international](http://www.hr-consult-group.de/international)

Dr. Armin Betz



# UNSERE KOMPETENZFELDER



# INTERNATIONALE REFERENZ PROJEKTE



## Erfolgreich besetzte Positionen:

- Niederlassungsleitung
- Vertriebsleitung
- Leitung Produktion
- Business Development Manger
- Director Supply Chain Management
- Leitung Einkauf / Leiter Finanzbuchhaltung
- Logistikleitung Handelslogistik
- Werksleitung
- Betriebsleitung / Fertigungsleitung
- Geschäftsbereichsleitung Transport & Logistik
- Geschäftsführung Vertrieb & Technik
- Leitung Logistik; Leitung Montage / Lager
- Standortleitung
- Teamleitung Einkauf
- CEO (Aufbau Werk)
- Sales Manager Germany (Aufbau einer Niederlassung)
- COO für deutsche Niederlassung
- Applikationsingenieur
- Vertriebsmitarbeiter für die Rüstungsindustrie
- Außendienstmitarbeiter
- Projektmanager Expansion
- Personalentwickler
- Qualitätsmanager
- IT-Leitung
- Leitung Kundenservice

# INTERNATIONALE REFERENZ PROJEKTE



## Auszug unserer Kundenstruktur:

- Mittelständischer Hersteller in der Medizintechnik
- Mittelständischer Hersteller in der Automobilbranche
- Konzern aus der Pharmaindustrie
- KMU im Bereich Kunststofftechnik
- Internationaler Anbieter von Hebe- und Ladesystemen
- Experte für Holzbau und nachhaltige Bauprojekte
- Hersteller von Bauelementen und Metallverarbeitung
- Hersteller von Maschinen für die Blechbearbeitung
- Anbieter von Stahlbau- und Fassadenlösungen
- Unternehmen spezialisiert auf Solarlösungen
- Hersteller von Verbindungselementen und Befestigungstechnik
- Anbieter von maßgeschneiderten Verbindungslösungen
- Hersteller von Elektronik- und Energieverteilungslösungen
- Mittelständischer Hersteller von Automatisierungstechnik
- Spezialist für industrielle Kühllösungen
- Anbieter von fortschrittlichen Kunststoffverpackungen
- Mittelständischer Hersteller von Präzisionswerkzeugen