



COMPANY PROFILE

- COMPANY
- SERVICES
- STRATEGY



AGENDA



- HR CONSULT Group
- Competencies
- Process overview
- Candidate Presentation
- Candidate Comparison
- Suitability Assessment
- Reporting
- Contact information



KEY FACTS

- **100** More than 100 best practice and standardized profiles with multi profile matching as part of suitability assessments
- **250** More than 250 Certified HR consultants successfully trained and established on the market
- **1.000** More than 1.000 placements and fulfilled assignments per year
- **25.000** 25.000 successful permanent positions filled
- **25.000** More than 25.000 new applications per year on job advertisements / social networks and candidates from direct searches
- **150.000** Over 150.000 executives in our candidate database across various industries
- **700.000** Candidates in our application databases for targeted sourcing





THE ART OF CRAFTING THE RIGHT REQUIREMENT PROFILE

The primary task is to define and select the most suitable candidate for the organization.

- **Exceptional Professional Suitability:** Ensures candidates meet the highest standards of expertise.
- **Cultural Alignment:** Defines the fit within the company's specific cultural context.
- **Seamless Integration:** Guarantees smooth assimilation into the organizational culture.
- **Cultural Fit with German Background:** Candidates embodying “the German Spirit.”
- **Motivated Candidates with North American Expertise:** Individuals with extensive experience in North America who are open to new opportunities.
- **Focus on Candidates Based in or Willing to Relocate to North America.**
- **Industry-Specific Expertise:** Candidates possessing specialized knowledge relevant to your field.
- **Leadership Experience:** Particularly within the context of the German Mittelstand (SMEs).
- **Adaptability:** Proven ability to engage with individuals from diverse backgrounds.
- **Geographic Flexibility and Willingness to Travel.**

You set goals – We advise and support you

```

graph LR
    A[CUSTOMER ANNOUNCEMENT] --> B[INTERNAL JOB DESCRIPTION]
    B --> C[REQUIREMENT PROFILE]
    C --> D[CV ALIGNMENT FOR PROFILE MATCHING]
  
```

Da UNIVERSAL, Gebäudemanager und Dienstleistungen in ein einziges integriertes Handwerksbetriebe, das sich mit seinen über 700 Mitarbeitern auf die Ausführung von Dienstleistungen im ein- und zweifamilien- und kommunalen Gebäudemanagement an den Standorten Berlin und Stuttgart spezialisiert hat.

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

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

am Standort Berlin zu ersetzen.

In Ihr Funktion als Geschäftsführer (m/w) liegen die verschiedenen Profitzentren unseres Unternehmens unter Anwendung Ihres kundenorientierten Fachwissens, Ihrer langjährigen Praxis- und Managementerfahrung sowie Ihres betriebswirtschaftlichen Sachverständnisses.

Gemeinsam mit dem CEO Geschäftsleitung und der Geschäftsfamilie bestimmen Sie die strategische Ausrichtung und Entwicklung des Unternehmens.

Ihre Aufgabe:

- Führung, Weisung und Kontrolle der Bereichsleiter unter verschiedenen Profitzentren d. Gebäudemanager, Wirtschafts-Kontrollen, Garten- und Landschaftsbau, Heizung/Lüftung/Sanitär- und Haustechnikleistungen
- Steuerung von Großprojekten und kulturelle/naturale Überwachung kontinuierlicher Ausrichtungen
- Verantwortung für das Qualitätsmanagement und über betrieblich-organisatorischer Aspekte
- Optimierung vorhandener Aufgaben und Strukturen
- Key-Account Management und strategische Vertriebsarbeit

Ihr Profil:

- Hochschulabschluss im technischen oder kaufmännischen Bereich, alternativ Ausbildung als Gebäudemanagerbetriebe mit ergänzenden betriebswirtschaftlichen Qualifikationen
- Langjährige Praxis- und Managementerfahrung
- Funktionserf. und fundierte betriebswirtschaftlicher Sachverstand
- Einverständnis für Verantwortung für eine gesamte Firma, Ihre Mitarbeiter und Ihr zukünftiges Wachstum übernehmen zu können
- Einverständnis sich um die Unternehmens- in wirtschaftlicher, und ein wirtschaftlicher Erfolg unseres Unternehmens wesentlich zu beteiligen

Sie sind hochmotiviert, eigenverantwortlich, belastbar, flexibel und zuverlässig

Wir bieten Ihnen:

- eine interessante und herausfordernde Aufgabe, in der Sie all Ihr Können und Wissen einsetzen und Ihre Geschäftsführertätigkeiten entfalten können
- das Privileg, die Verantwortung für eine gesamte Firma, Ihre Mitarbeiter und Ihr zukünftiges Wachstum übernehmen zu können
- Einverständnis sich um die Unternehmens- in wirtschaftlicher, und ein wirtschaftlicher Erfolg unseres Unternehmens wesentlich zu beteiligen

Dankbarkeit und Begeisterungsgenuss des Sperrnehmens machen wir Ihnen selbstverständlich zu.

Bitte senden Sie uns Ihr vollständiges Bewerbungsunterlagen, ein Angabe Ihres freizeithobbies Entzerrtens und Ihrer Vergütungsanforderung, zeitweise per E-Mail an:

Abteilung	MIT-SV
Stellenbezeichnung	Geschäftsführer
Unterstellungsverhältnis	Der/die Stelleninhaber/in untersteht disziplinarisch/technisch dem aktuellen Geschäftsführer
Führungsverantwortung	Stelle mit Führungsfunktion (ja/nein) ja
<p>Ziel und Aufgaben der Stelle: Ziel: Im Rahmen einer besonderen Nachfolgeregelung 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 Verfügbarkeit der Praxisstelle und die Perspektive in ein anderes Unternehmen einzutreten wird Sie mit Sicherheit ansprechen.</p> <p>Kernaufgaben: Im Rahmen der sechs monatigen Einarbeitung werden Sie zunächst in enger Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen.</p> <p>Innhalb des ersten Jahres wird erwartet das Sie nicht nur erfolgreich mit Kunden zusammen solche Projekte bearbeiten, sondern das Sie auch Projekte selbst akquirieren und einen zukünftig tagelangen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochpreisigen Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themenbereiche abhandeln zu können.</p>	
<p>Detaillierte Bezeichnung der Stelle (Namen der Mitarbeiter): Herr Huber</p>	
<p>Anforderungen / Kriterien an die Stelle: Fachliche Anforderungen: Abgeschlossenes Studium, Technisches Grundwissen Komplexes technisches Vorgehen können Sie in erfassrt Werte stellen</p> <p>Persönliche Anforderungen: Teamorientiertes Handeln Durchsetzungsvermögen Zuverlässigkeit Hohe Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft</p>	
<p>Die Stellenbeschreibung wurde erstellt</p> <p>am: von: Datum</p>	

Abteilung	MIT-5V
Stellenbezeichnung	Geschäftsführer
Unternehmensverhältnis	Dieses Stellenantragsformular unterstützt diszipliniert / technisch dem aktuellen Geschäftsführer
Führungsvorgesetzter	Stelle mit Führungsfunktion (gibt es ja)
Ziel und Aufgaben der Stelle: Ziel: Im Rahmen einer geordneten Nachfolgeregelung werden Sie sukzessive mehr Verantwortung übernehmen mit dem Ziel langfristig das Unternehmen zu führen und die zu übernehmen. Die mit dieser Position verbunden Verantwortung, die Vielfältigkeit der Projekte und die Perspektive in ein solches Unternehmen einzusteigen wird Sie mit Sicherheit anziehen. Kernaufgaben: Im Rahmen der sechs notwendigen Einzelheiten werden Sie zunächst in einer Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen. Innenhalb des ersten Jahres und erwartet dass Sie nicht nur erfolgreich mit Kunden zusammen solche Projekte bearbeiten, sondern die Sie auch Projekte selbst akquirieren und einen zukünftigen tragfähigen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochqualifizierten Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themengebiete abarbeiten zu können.	
Derzeitige Bezeichnung der Stelle (Namen der Mitarbeiter): Herr Huber	
Anforderungen / Kriterien an die Stelle: Fachliche Anforderungen Abgeschlossenes Studium, Technisches Grundwissen Komplexe Technische Vorgänge können Sie in einfach Worte kleiden Persönliche Anforderungen: Transparenter Berater Durchsetzungsvermögen Zuverlässigkeit	
Hohe Bezahlbarkeit und Einsatzbereitschaft	
Die Stellenebene beschreibt wurde erstellt	
am:	von: Datum

[illegible]

CUSTOMIZED ROLE PROFILES AS CRITICAL FACTOR FOR SUCCESS



THE ART OF CRAFTING THE RIGHT REQUIREMENT PROFILE

Selection of Exemplary Candidate Profiles for the CAN/USA

Senior Key Account Manager / Business Development Manager (Candidate ID: US 48366)



Marc Philippe Huard

- 45 years old, has been working in the USA for over 10 years
- Acquisition of two million USD in new business within two years
- Bilingual specialist in international customer management with over ten years of experience and certifications in Six Sigma, Sales, and SAP
- Extensive expertise in building and maintaining strong customer relationships, with a deep understanding of customer needs and promoting business growth

Production Manager (Candidate ID: US 86725)



Marc Richard Kibben

- 52 years old, has been working in the USA for over 20 years in two different positions
- Long-standing, experienced executive as a plant and production manager in international corporations and medium-sized companies
- Broad industry experience in the electrical industry, automotive supply industry, lighting industry, social economy, medical technology, and mechanical and mold making
- Cross-functional management experience in production, planning and control, industrial engineering, logistics, development/construction, tooling, fixture construction, and procurement

Head of Development (Candidate ID: US/UK 56381)



Marc Peter Lohsch

- 49 years old, has been working in various positions in the USA and UK for over 15 years
- Technical contact person for sales, customer, and development teams in the USA and UK
- Sales responsibility: 8.2 million Euro
- Technical and disciplinary leadership of the departments (direct leadership of 10 employees)
- Restructuring and new development of departments
- Definition and monitoring of the innovation strategy

Business Development Manager (Candidate ID: US/Can 41336)



Marc Paul van Kerkhove

- 48 years old, Vice President and General Manager
- Has been working in the USA and Canada for 27 years
- Headquarters in San Jose, California, USA
- Member of the executive management
- Leading global sales, marketing, product management, and service departments and development teams (surgical & radiology)
- Personnel responsibility for over 80 employees
- Sales responsibility: USD 650 million
- Budget responsibility: >USD 17 million

Clear Perspective on practical Attributes of suitable candidates

PROCESS SOURCING STRATEGY



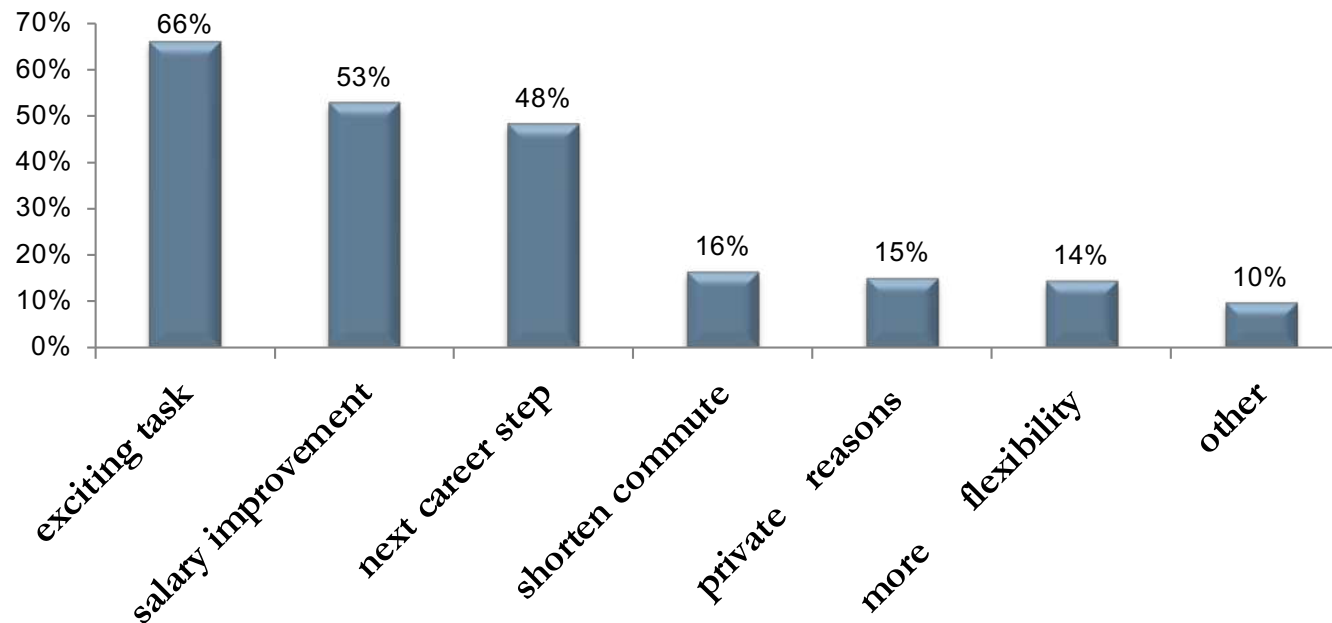
Research, Recruitment and Headhunting



CANDIDATES' WILLINGNESS TO CHANGE



What are the primary drivers for candidates considering a new position?



EVALUATION OF KEY FACTS: CANDIDATE COMPARISON



Qualification and Assessment Matrix:

- **Methodology:** Based on clearly defined, adaptable criteria weighted by importance.
- **Multifaceted Assessment:** Technical qualifications evaluated by multiple experts for consistency.
- **Comparable Results:** Facilitates standardized assessments for informed decision-making.
- **Outcome:** Supports the strategic selection of the most qualified candidate, achieving the highest score.

Kandidat		Frau Muster					
Position		Key Account Manager					

Kriterium	Gewichtungsfaktor	Kandidat				Maximale Punktezahl	
		Frau Test	Herr Test	Frau Muster	Herr Muster		
		1	0	1	1		
1	Ausbildung	3	2	2	2	18	27
Erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, akademische Weiterbildung zum Bankkaufmann, vergleichbar z.B. Wirtschaftsinformatiker, Weiterbildung zum Bankkaufmann							
2	Fachkenntnisse	4	3	3	3	36	36
Erfahrung gesammelt bei Sparkassen, Genossenschaften, Privat oder Postbanken, Produktkenntnis im standardisierten Bereich, einschließlich Bauspar- und Versicherungsgeschäft							
3	Vertriebsaffinität	4	3	3	3	36	36
Qualifizierte Beratung im standardisierten Kreditgeschäft, aktives Präsentieren von banktypischen Anlageprodukten, Kreditgeschäften und geschäftlichen Betrieben der Privatbanken							
4	Aufgaben, Schwerpunkte	3	3	3	3	27	27
Bedürftigkeiten und geschäftliche Interessen der angeschlossenen Privatkunden im Lebens-Segment im Aktiv- und Passivgeschäft unter Nutzung des Cross-Selling							
5	Zusatz - Qualifikation	2	2	2	2	12	18
WPKZ-Zulassung, gleiches in Wertpapierkunde ist bereits Erfahrung vorhanden, Standardisiertes Kreditgeschäft ==> Eigenvertrieb, Dispositionen							
6	Sprache/ Eloquenz/ Kommunikation	3	3	3	3	27	27
Kommunikationsstärke und Freude am bedürftigen Vortrags- geschäftlich auf Bedürfnisse und Wünsche bedarfsorientiert Eingehen							
7	Erfahrung	1	3	3	3	9	9
Erfahrung gesammelt bei Sparkassen, Genossenschaften, Privat oder Postbanken oder Versicherungsgeschäften/ controls oder aus dem Vertrieb der Lebensversicherung							
8	Äußeres Erscheinungsbild	2	3	3	3	18	18
keine sichtbaren Tattoos, ordentlich, keine Färbungen im Gesichtsbereich, gepflegte, gepflegte Erscheinungsbild (Vorteile der Bank)							
9	Souveränes Auftreten	2	3	3	3	18	18
Sicheres, authentisches und verbindliches Auftreten, offen, freundlich, serviceorientiert, höflich, zurückhaltend, Aktives Eingehen von Kunden und Vertriebspartnern von Vertriebspartnern							
10	Softskills	1	3	3	3	9	9
Vertriebsfähigkeiten, eine effiziente und selbständige Arbeitsweise und ein kooperatives Verhalten, Selbst- und Zielmanagement, Teamorientierung							
Gesamtwert		28	0	28	28	210	225

Ergebnis Kandidaten-Bewertung						210			
Ranking									
Top		Sehr Gut		Gut		Bedingt		ungeeignet	
100%	85%	84%	75%	74%	65%	64%	55%	54%	52%
225	191	189	169	167	146	144	124	122	122

Ranking						162			
Top		Sehr Gut		Gut		Bedingt		ungeeignet	
100%	85%	84%	75%	74%	65%	64%	55%	54%	52%
225	191	189	169	167	146	144	124	122	122

SUITABILITY ASSESSMENT APTITUDE TESTING



Potential and strength analysis

- **Commitment to Excellence:** Advanced aptitude assessments ensure the highest quality standards.
- **Cutting-Edge Diagnostics:** Utilizes state-of-the-art tools for comprehensive candidate evaluation.
- **Benchmarking Precision:** Candidates are uniquely compared against professional field-specific profiles.
- **Peer Group Comparison:** Results are assessed relative to occupation- and position-specific peers.
- **Alignment with Best Practices:** Ensures candidates match best practice profiles for optimal fit.



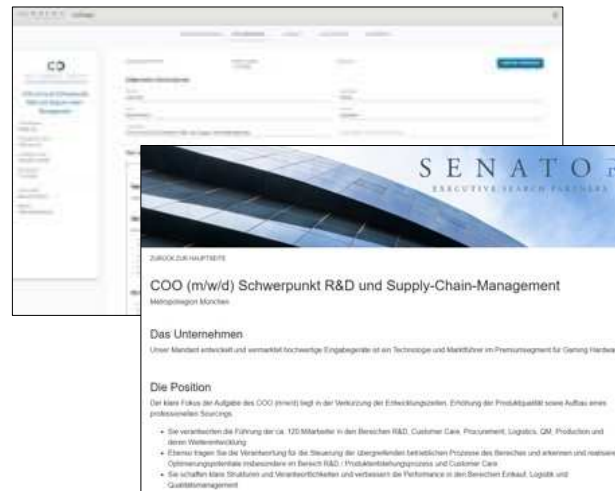
REPORTING OUR CLIENT PORTAL



Requirements profile



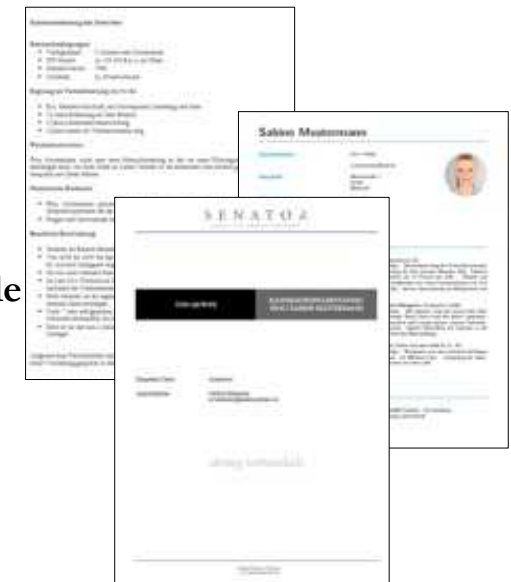
Job advertisement



Process progress



Dossiers

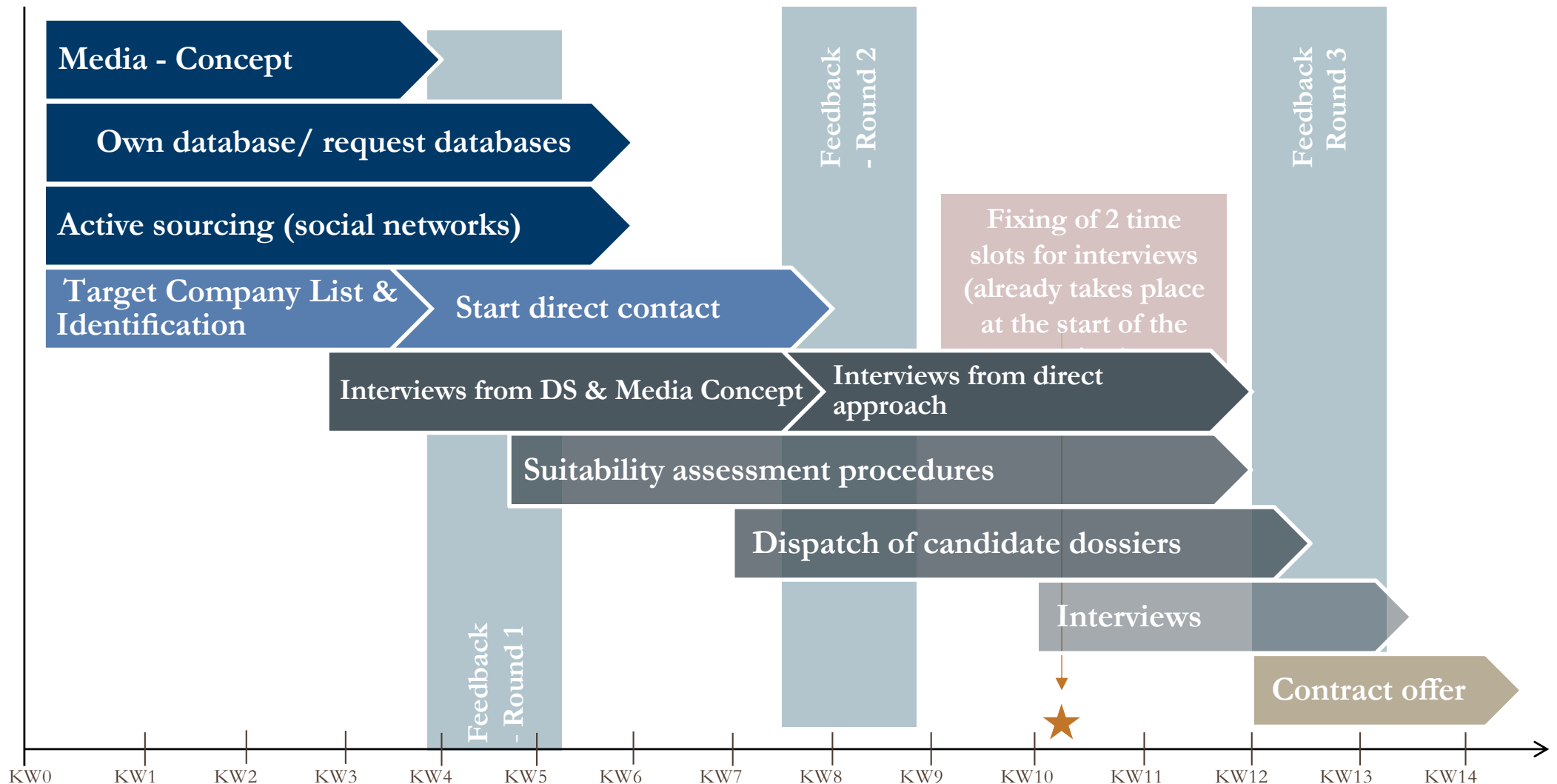


Beyond regular reporting, we offer complete, real-time transparency. Any time, you can access key information, including:

- Requirements profile
- Job advertisement
- Process progress
- Dossiers



TYPICAL PROJECT FLOW





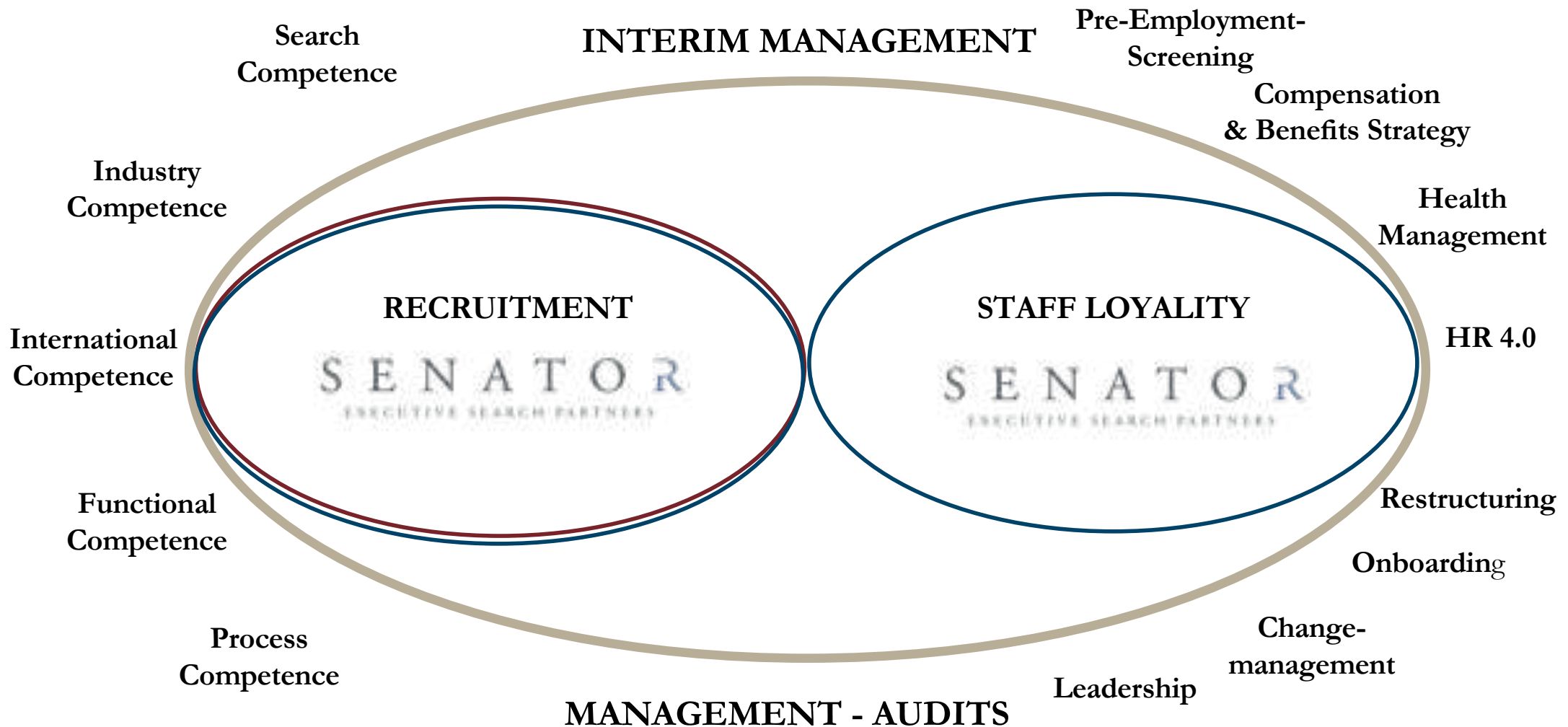
Dr. Armin Betz

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

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



COMPETENCE AREAS



INTERNATIONAL REFERENCE POSITIONS



Successfully filled positions:

- Regional Director
- Head of Sales
- Head of Production
- Business Development Manager
- Director of Supply Chain Managing
- Head of Procurement
- Head of Logistics
- Factory Director
- Operations Manufacturing Manger
- Divisions Director of Sales &Engineering
- Head of Assembly
- Procurement Team Lead
- CEO (Plant Establishment)
- Sales Manager Germany (Branch Establishment)
- COO for German Branch
- Applications Engineer
- Sales Representative for the Defense Industry
- Field Sales Representative
- Expansion Project Manager
- Talent Development Specialist
- Quality Manager
- Head of IT
- Head of Customer Service

INTERNATIONAL CUSTOMER PROFILES



Selection of Our Client Structure:

- Medium-Sized Manufacturer in Medical Technology
- Medium-Sized Manufacturer in the Automotive Industry
- Corporation in the Pharmaceutical Industry
- SME in Plastics Technology
- International Provider of Lifting and Loading Systems
- Expert in Timber Construction and Sustainable Building Projects
- Manufacturer of Building Components and Metal Processing
- Manufacturer of Sheet Metal Processing Machinery
- Provider of Structural Steel and Facade Solutions
- Company Specializing in Solar Solutions
- Manufacturer of Fasteners and Fixing Technology
- Provider of Customized Fastening Solutions
- Manufacturer of Electronics and Power Distribution Solutions
- Medium-Sized Manufacturer of Automation Technology
- Specialist in Industrial Cooling Solutions
- Provider of Advanced Plastic Packaging
- Medium-Sized Manufacturer of Precision Tools