

FALLBEISPIEL



Rekrutierung

Meier ProTools sucht für die neue Tochtergesellschaft in Moskau einen Generaldirektor (Geschäftsführer) sowie später einen Vertriebsleiter und weitere Positionen, wie zum Beispiel den Kaufmännischen Leiter.

Ein Treffen der Projektleitung von Sergey Frank International mit dem Geschäftsführer und der Personalleiterin von Meier ProTools vermittelt genaue Vorstellungen des Klienten hinsichtlich des Kandidaten. Ein marktübliches Gehaltspaket mit interessanten variablen Anreizen und ein detailliertes Suchprofil werden erarbeitet.

Auf der Basis einer gezielten Direktsuche und/oder Anzeigenschaltung trifft Sergey Frank International eine Vorauswahl geeigneter Personen und führt detaillierte Telefon- und Videointerviews mit den potenziellen Kandidaten durch. Daraufhin folgen persönliche Gespräche in Moskau, in denen neben der fachlichen vor allem auch die persönliche Eignung der Kandidaten für die Vertriebsleiterposition geprüft wird. Die bestgeeigneten Kandidaten werden anschließend dem Geschäftsführer und der Personalleiterin von Meier ProTools persönlich vorgestellt, welche sich für einen Kandidaten und eine mögliche Zweitbesetzung entscheiden.

Mit beiden hält Sergey Frank International weiter einen engen Kontakt und beteiligt sich moderierend an den Vertragsgesprächen. Nach der erfolgreichen Vertragsunterzeichnung durch den favorisierten Kandidaten folgt die Unterstützung bei der Integration des neuen Mitarbeiters.

Weiterführende Informationen zur Meier ProTools GmbH

Das mittelständische Familienunternehmen Meier ProTools GmbH mit insgesamt 230 Mitarbeitern und einem weltweiten Umsatz von 110 Millionen Euro produziert und vertreibt im B2B-Bereich erfolgreich professionelle Powertools wie Pressluftschlämmer und Betonschleifer sowie im B2C-Bereich Elektrowerkzeuge für den Endverbraucher. Meier ProTools fertigt bereits in Deutschland, Polen und Großbritannien. Für die Vermarktung sorgen zwölf Vertriebs- und Service-Büros in Westeuropa und den USA. Auf diese Märkte konzentriert sich auch der Export, der momentan 40% des Gesamtumsatzes ausmacht. In Russland läuft dieses Geschäft auf relativ niedrigem Niveau über zwei Distributoren.

Die Meier ProTools GmbH möchte sich weiter internationalisieren und erwägt einen Marktausbau in Russland und spätere Eintritte in weitere Wachstumsmärkte. Um vorab die Wirtschaftlichkeit einer solchen Expansion zu prüfen, führt Sergey Frank International eine umfassende Analyse der betreffenden Zielmärkte durch und begleitet Meier ProTools bei allen folgenden Schritten in die Auslandsmärkte.