

personeel



*Bemiddeling bij
de invulling van
management- en
directiefuncties
op topniveau*



**solutions
by people**

Het vermogen van organisaties om sleutelposities door de beste kandidaten te laten bekleden is een duurzame bron van concurrentiekracht. Binnen een inkooporganisatie is de bemensing van die sleutelposities meer dan ooit tevoren sterk bepalend voor de realisatie van de organisatiedoelstellingen. En wij kennen de mensen die bij u het verschil kunnen maken!

De redenen om voor InQuest Executive Search te kiezen:

Consultants en researchers met ervaring

De meerjarige ervaring van onze consultants binnen management posities in het inkoopvak garanderen u diepgaande kennis over het functiegebied. Wij begrijpen wat essentieel is om succesvol te zijn in een bepaalde rol en wat niet. Zo selecteren wij bijv. niet op anciënniteit maar juist op bewezen track record. Ook het ondersteunende research team heeft uiteraard veel ervaring met het traceren van de juiste kandidaten voor management posities.

Kennis van zaken

Om tot een optimale match tussen uw organisatie en de juiste kandidaat te komen is een gedegen voortraject essentieel. Samen met u brengen wij de omgeving waarin de nieuwe topmanager zal acteren in beeld: de cultuur, de personen met wie hij zal gaan werken (team en collega's), de organisatiestructuur en – cultuur, de toekomstplannen en visie, enz. enz. Het voortraject resulteert in een gedegen bedrijfs- en functieprofiel. Tijdens het search traject stellen wij zo objectief als mogelijk vast wat een kandidaat tot heden bereikt heeft (o.a. toepassing STAR-methodiek en referentiechecks) en welke capaciteiten, vaardigheden en kennis hij zal meebrengen in de nieuwe rol. Uiteraard ontvangt onze klant altijd een uitgebreide rapportage hiervan.

Reikkracht door multi-channel aanpak

Uiteraard kennen wij in de Benelux vele (aankomende) topmanagers en directeuren in het inkoopvak (> 1000). Velen staan bij ons ingeschreven of hebben met ons een warme relatie via de netwerkcontacten van onze consultants. Maar wij beperken onze search zeker niet tot deze groep. Wij hanteren een multi-channel aanpak waarmee wij in staat zijn elke interessante kandidaat in de wereldwijde inkoopmarkt te bereiken. Zo adverteren wij bijvoorbeeld, zo nodig anoniem, op door de doelgroep veelbezochte websites en verrichten wij zeer actieve internet research. Desgewenst kunnen ook traditionele wervingsinstrumenten ingezet worden.

Uiteindelijk telt voor ons maar 1 zaak: het succesvol en naar uw tevredenheid invullen van de positie met de juiste kandidaat.

Snelheid en resultaat

Executive Search is veel arbeidsintensiever dan een regulier wervingstraject. Een Search opdracht heeft bij ons in de regel een doorlooptijd van tussen de 7 en 9 weken met soms – bij een zeer moeilijk of internationaal profiel - een uitschieter naar 11 weken. Er is geen enkele goede reden voor dat een Search opdracht bijv. 6 maanden moet duren. En zeker niet als je specialist bent en je de markt kent. Maar snelheid laten wij nooit prevaleren boven kwaliteit van het proces, zorgvuldigheid en integriteit!

Reële condities

Uiteraard is Executive Search een arbeidintensief proces en maken wij hierbij als bureau meer kosten maar wij vinden dat een Executive Search fee nimmer meer mag bedragen dan 30% van het bruto jaarsalaris.

Persoonlijk en relatiegericht

In onze aanpak werken wij nauw samen met u: persoonlijk en relatiegericht. Gedurende het search proces en in onze nazorg hanteren wij dan ook veelvuldig contact met onze opdrachtgever. Intensieve, gedegen communicatie is een van de pijlers van succes van onze bemiddeling.

Kunnen wij u helpen?

Neem dan geheel vrijblijvend contact met ons op en laat een van onze consultants u in een kort gesprek alles vertellen over onze aanpak. Het verplicht u tot niets!

Zie www.inquest.nl en bel of mail voor meer informatie: 070 - 3029040 of info@inquest.nl.