



SMART SELECT



Telefonisches Kick-off-Gespräch mit dem Auftraggeber zur gemeinsamen Definition des Anforderungsprofils



Zielgerichtete Direktansprache potenzieller Kandidat:innen z.B. via LinkedIn; Ihre individuellen Wunschunternehmen und / oder Wunschkandidat:innen werden dabei berücksichtigt



Prüfung und Selektion der Bewerbungen anhand des definierten Profils

- Kündigungsfrist
- Aktuelles und gewünschtes Salär
- Wechselmotiv
- Branchenspezifisches Know-how und Produktkenntnisse
- Kundennetzwerk (bei Sales-Positionen)
- Sprachkenntnisse
- 2 - 3 zusätzliche Fragestellungen nach Ihrem Wunsch

Durchführung von bis zu 8 strukturierten, virtuellen Interviews



Präsentation von mindestens 4 passenden Kurzprofilen per E-Mail, inkl. Originallebenslauf, Arbeitszeugnissen, Diplomen sowie einer tabellarischen Übersicht der wichtigsten Eckdaten und anschließende Besprechung der Profile



Kommunikation mit den Kandidat:innen über den weiteren Verlauf



Übermittlung der Prio-Profile an den Auftraggeber für das weitere Recruitment



Im Anschluss an den telefonischen Austausch mit Ihnen, informieren wir die Kandidat:innen über Ihre Entscheidung und übernehmen die weitere Kommunikation

Wir führen Smart Search auf der Ebene Fach und Führungspersönlichkeiten in folgenden Bereichen durch:

- Sales
- Marketing
- Product Management
- Produktentwicklung
- Einkauf / Category Management
- Quality Management
- Human Resources