

Procesbeskrivelse for Executive Search

Metoden anvendes i de situationer, hvor en annonceret rekruttering ikke forventes at give et tilfredsstillende resultat i relation til at tiltrække relevante kandidater – samt i de situationer, hvor der er tale om en diskret og målrettet tilgang til processen.

Indledende møde

Ved et første møde med klienten samler vi så meget information om stillingsbesættelsen som muligt med henblik på at kunne vurdere den bedste metode for rekrutteringen. På baggrund heraf udarbejdes de forretningsmæssige betingelser samt procesbeskrivelse med angivelse af estimeret tidsplan for opgaven.

Analyse

Rekrutteringsprocessen indledes med en dybdegående analyse af virksomheden, opgaven samt drøftelse af kravene til den nye medarbejder. I denne fase vil vi gerne – hvis muligt - møde nøglepersonerne til den nye kollega med henblik på at opnå indsigt i de krav og udfordringer, der møder kandidaten i jobbet. Foruden dybdegående kendskab til kandidatens faglige udfordringer, vil vores indblik og forståelse for organisationens kultur give os de bedste forudsætninger for at finde det rette match.

Stillingsbeskrivelse og kravprofil

På baggrund af opgavebriefingen og analysen udarbejder vi stillingsbeskrivelse, kravprofil samt virksomhedsbeskrivelse, som godkendes af klienten før igangsætning af søgeprocessen.

Endvidere udarbejdes en target liste over virksomheder og brancher, som vil være genstand for vores søgning efter relevante emner til stillingen. Denne liste godkendes ligeledes af klienten før igangsætning.

Søgeprocessen

Vores researcher igangsætter målrettet søgning efter relevante kandidater i et tæt samarbejde med konsulenten. Søgning foretages i vores jobbank, kontakt af kilder i vores store netværk, søgning i andre databaser, på internettet og systematisk scanning af relevante virksomheder m.v.

Interviewprocessen

Kandidaterne kontaktes og gennemgår et kort telefonisk interview med henblik på at vurdere sammenfald af stillingsprofil og kandidatens kompetencer samt ønsker til fremtidigt job. Såfremt betingelserne er til stede, inviteres kandidaterne til et udvidet interview med konsulenten.

Er der tale om en fortrolig opgave, vil kun egnede kandidater blive orienteret om virksomheden – og kun efter forudgående underskrift af fortrolighedserklæring.

Præsentation af kandidater

Såfremt kandidaten herefter er interesseret i at fortsætte dialogen, udfærdiges et resumé. Klient og konsulent udvælger herefter de kandidater, som man ønsker at se i en præsentation. Disse kandidater vil herefter gennemgå vores profilanalyse.

Under præsentationen vil kandidaterne blive udfordret med en faglig case, som relaterer sig til den aktuelle stilling og udfordringerne i jobbet.

Efter præsentationen

Når klienten har udvalgt kandidaten, indhenter Brodal Search & Selection referencer efter aftale med kandidaten.

Brodal Search & Selection følger op på ansættelsen i henhold til individuel aftale.