

Topkräfte für Einkauf und Supply Chain

Anders als das Gros der Personalvermittler, die ein breites Berufs- und Branchenprofil abdecken, konzentriert sich die **ConasManagement GmbH** auf das Recruiting und die Executive Search für den Einkauf und das Supply Chain Management. Mit Erfolg: Das Magazin Wirtschaftswoche berief ConasManagement unlängst in den Kreis der 100 wichtigsten Headhunter.

conasmanagement

Diskretion ist eine Selbstverständlichkeit für Theo Kowalski, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der ConasManagement GmbH: „Wir bewegen uns als Spezialist für die Executive Search gehalts-technisch in einer Region ab 80.000 Euro Bruttojahres-einkommen. Es ist eine reine Personalvermittlung. Das durchschnittliche Bruttoeinkommen liegt zwischen 130.000 und 150.000 Euro. In der Datenbank haben wir mehr als 1.000 Kandidaten gespeichert, die für Positionen bei unseren mehr als 25 aktiven Kundenunternehmen infrage kommen, darunter neben großen Mittelständlern auch 6 Dax-Konzerne. Wir verstehen uns als Mediator an der Schnittstelle zwischen Kunde und Kandidat.“

Gemeinsam mit hauseigenen Fachexperten und Personalfachleuten entwickelte ConasManagement das im Zuge der Executive Search zur Anwendung kommende Kompetenzmodell, das eine aussagekräftige Standortbestimmung in den Funktionsbereichen Einkauf und Supply Chain ermöglicht. Ermittelt werden dabei allgemeine und funktionspezifische Fachkenntnisse sowie persönliche

und berufliche Erfahrungen. Die vom Kandidaten vorgenommene Selbsteinschätzung und die Bewertung durch die ConasManagement-Spezialisten bilden das Fundament für die weitere Karriereberatung. Sämtliche Mitarbeiter und Netzwerkpartner von ConasManagement verfügen über eine langjährige, auch internationale, Führungserfahrung in der Industrie. Komplettiert wird das Team durch Personalfachleute, die in leitenden



Theo Kowalski, geschäftsführender Gesellschafter der ConasManagement GmbH:
„Wir sind auch im Zuge der mittelfristigen Personalplanung ein kompetenter Ansprechpartner.“

Positionen in den Bereichen Personalführung und -entwicklung sowie Kompetenzmanagement tätig waren. „Wir agieren sozusagen vom Manager zum Manager und nehmen unseren Kunden so viel Arbeit ab wie möglich“, bekräftigt Theo Kowalski. „Im

Vorfeld erfolgt eine genaue Bedarfsanalyse, die auch die Soft Skills erfasst.“

In einem ersten Schritt wird ein Soll-Profil des Kunden erstellt, das mit der Ist-Kurve des Kandidaten abgeglichen wird. Das erste Interview erfolgt telefonisch, das zweite persönlich. Aus den bis dahin gewonnenen Erkenntnissen geht das Kompetenzprofil hervor. „Wir registrieren, dass Kandidaten zusehends die Zusammenarbeit mit Spezialisten bevorzugen“, freut sich Theo Kowalski. „Der Vermittler ist inzwischen eine Referenz für die eigene Karriereplanung. Oftmals treten wir als Feuerwehr auf. Hierbei profitieren Kunden von unserer Spezialisierung. Die Trefferquote liegt zwischen 50 und 60 Prozent allein bei den Kandidaten in unserer Datenbank. Insgesamt sind wir zu über 90 Prozent erfolgreich, was nahezu einer Besetzungsgarantie für den Kunden entspricht.“

ConasManagement GmbH
Bahnhofstraße 98
D-82166 Gräfelfing
www.conasmanagement.de