

Sales-Experte „proAct Consulting“ unterstützt im Jobpuzzle

17.11.2017, 10:27 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *proAct Consulting*



Den geeigneten Arbeitnehmer finden – das ist oft eine langwierige Geduldsprobe und nicht selten mit Komplikationen verbunden. Da ist eine passende und zuverlässige Unterstützung hilfreich. Als Personalberatung hat sich „proAct Consulting“ auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften im Vertrieb spezialisiert.

Suchend tasten die Hände nach Halt. Nach dem nächsten kleinen Vorsprung im Fels der Sicherheit gibt. Erst die Hände, dann finden die Füße ihre neuen temporären Positionen. Stück für Stück führt der Weg nach oben. Der Blick geht an der steilen Felswand entlang, den Gipfel stets im Blick. Er ist in Sicht, mit den Augen zum greifen nah, aber physisch ist es noch ein weiter Weg dorthin. Doch nicht nur das – eine Klettertour nach oben erfordert nicht nur Ausdauer, sondern birgt auch Hindernisse und Gefahren, die oft nicht einkalkuliert werden können. Ein Guide kennt die Risiken und das Terrain und begleitet die Unternehmung bis zum Ziel.

„proAct Consulting“ agiert ebenfalls als Guide. Die Personalberatung hat sich auf die Vermittlung von Fach und Führungskräften im Vertrieb spezialisiert. Denn den passenden Kandidaten für eine Stelle zu finden ist ein bisschen wie Bergsteigen; er ist das Ziel, der Gipfel, den es zu erreichen gilt.

Beratung von Branchenkennern

Auf ihrem Terrain – dem Sales-Bereich – kennt sich das Team von „proAct Consulting“ bestens aus. Alle Berater bringen langjährige Erfahrung aus verschiedenen Positionen im Vertrieb mit. So auch Karsten Purnhagen. Er ist zusammen mit Gründer Nils Bohnes Geschäftsführer bei „proAct Consulting“ und blickt auf fast 30 Jahre im Vertriebszweig zurück. In seiner Laufbahn hat er zahlreiche Vertriebsorganisationen auf- und umgebaut. Dieses Know-how biete einmalige Vorteile, denn wer sich in seine Kunden hineinversetzen kann, der kann die optimale Unterstützung gewährleisten. „Durch unseren eigenen Werdegang können wir die Anforderungen des Kunden besser verstehen und seine Bedürfnisse besser erfassen“, erklärt Purnhagen. Dies geschehe durch eine gute Vernetzung innerhalb des Vertriebsbereiches, aber auch durch die vielen Gespräche mit Kunden und Kandidaten, die im Auswahlprozess geführt werden.

Seit 2009 ist Purnhagen bei „proAct Consulting“. Damals habe er sich für eine Zusammenarbeit mit Gründer Nils Bohnes entschlossen. Er wollte einiges anders machen als die Berater, die ihn damals ansprachen und abwerben wollten. „In den meisten Fällen waren die sehr oberflächlich“, erläutert Purnhagen. „Man hatte eher den Eindruck, dass das schnelle Geschäft wichtiger war als Nachhaltigkeit oder Begleitung des gesamten Prozesses. Mein Ziel war es, einiges anders und auch besser zu machen.“

Die richtige Person finden

Die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt auf der richtigen Position im richtigen Unternehmen – diesem Leitbild folgt „proAct Consulting“ beim Puzzlespiel Jobsuche. Mit Erfolg: Denn selbst ungewöhnliche Bewerber können sich als die idealen Kandidaten erweisen.

„Ich erinnere mich an einen Fall, da haben wir den Bewerber wie üblich zur Vorbereitung gebrieft“, schildert Purnhagen. „Unter anderem teilten wir ihm auch mit, dass zum Dress Code Anzug und Krawatte gehört. Er erschien dann in Jeansjacke und Jeans.“ Sämtliche Anwesenden seien daraufhin etwas irritiert gewesen, das Gespräch habe dennoch stattgefunden. Sehr erfolgreich. „Zum zweiten Gespräch, zu dem man ihn einlud, erschien er dann auch in Anzug und Krawatte – und hat den Job bekommen.“

Auch dem strukturellen Wandel hat sich „proAct Consulting“ bei der Bewerbervermittlung angepasst. Der Trend vieler Arbeitgeber geht weg von klassischen Papierbewerbungen, Videobewerbungen dagegen werden immer beliebter. Diese Möglichkeit bietet „proAct Consulting“ neben der Online-Bewerbung sowie die Möglichkeit vorab mit den Kandidaten ein Online-Profiling durchzuführen. Ganz ohne das Zusenden von Unterlagen, denn alle Kandidaten können sich direkt auf der Homepage bewerben.

Bevor sie dem Kunden vorgestellt werden, interviewt „proAct Consulting“ alle Kandidaten auf die zu besetzende Position. Purnhagen verdeutlicht: „Das hilft uns, die langen Recruiting-Prozesse etwas zu verkürzen und die richtigen Kandidaten für den Job zu filtern.“

Weitere Details unter <https://www.proact-consulting.de>

Portrait

Die richtige Person, zum richtigen Zeitpunkt, auf der richtigen Position, im richtigen Unternehmen. Nach diesem Leitbild findet proAct Consulting seit 2007 deutschlandweit Talente und Führungskräfte für Vertrieb, Vertriebsleitung und Marketing.

proAct Consulting kennt die Anforderungen an einen erfolgreichen Vertrieb aus eigener langjähriger Erfahrung in verschiedenen Positionen im Vertrieb und Marketing namhafter deutscher Unternehmen.

Neben der Personalberatung bietet proAct Consulting auch individuelle Beratungsleistungen zu Fragen rund um den Vertrieb.

proAct Consulting ist im deutschsprachigen Raum aktiv und hat derzeit Büros in Timmendorfer Strand, Wald-Michelbach, Berlin, Hannover, Heidelberg und ab 2017 in Stuttgart und München.