



hans hofmann & partner

Search engagiert und strukturiert

Gezielter Start

- Klären und spüren:
- Markt, Situation, Trends
- Wunschprofil, Ziele, Erfolgsfaktoren
- Spielraum und Optionen

Schnelle Longlist

- Aus vielfältigen Quellen:
- Erfahrungsschatz, Kontaktnetze, eigene Datenbank, Profi-Researcher
- Gemeinsame Bereinigung
- Priorisierung gem. Strategie/Taktik

Dynamische Ansprache

- A priori Direktansprache:
- Persönliche Kontaktkanäle aller Art
- Informationstiefe nach Mass
- Flexible Ergänzung, z.B. aktivierende Spezial-Inserate

Gestaffelte Gespräche

- Erster Check durch hhp
- Erstgespräch mit hhp
- Erstbegegnung mit Kunde; hhp = stiller Beobachter
- Weitere Gesprächsrunden; hhp = Koordinator

Fundierte Empfehlung

- Jede relevante Abklärung:
- Positionsüblich, kundengängig, fallspezifisch
- Finale Empfehlung und Schlussdossier
- Wunschgemässe Begleitung und Nachbetreuung