

FALLSTUDIE

Executive Search

Vertriebsleiter/in

bestbion dx GmbH

Smart Diagnostics Distributor

Bestbion ist ein deutscher Diagnostik-Distributor, der 2011 in Köln gegründet wurde. Seit 2016 ist das Unternehmen unter den 1.000 am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas. Das Unternehmen ist Mitglied im Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH).

Bestbion wurde kürzlich von SD Biosensor, einem südkoreanischen In-vitro-Diagnostik-Unternehmen, das Antigen-Selbsttest-Kits herstellt, für 13,3 Millionen US-Dollar übernommen, um sein Standbein auf dem europäischen Markt zu sichern.

www.bestbion.com



PROBLEMSTELLUNG

VORHER

1. MEHRERE MONATE LANG VERSUCHT, DIE STELLE OPTIMAL ZU BESETZEN

Der neu geschaffene Posten des Vertriebsleiters ist eine wichtige Entscheidungsposition für das Unternehmen. Je weiter die Zeit fortschritt, desto größer wurde der Druck, diese Position zu besetzen.

2. SCHLECHTE ERFAHRUNGEN MIT HEADHUNTERN

Bestbion hat mit mehreren Headhunting-Agenturen zusammengearbeitet, um diese Stelle zu besetzen. Obwohl sie viele Bewerber vermittelt haben, hat kein Kandidat das erste Vorstellungsgespräch bestanden.

3. UNGEEIGNETE BEWERBER

Bestbion hatte die Stellenausschreibung auf mehreren Plattformen veröffentlicht, aber keiner der Bewerber war geeignet.

UNSERE LÖSUNG

NACHHER



DETAILLIERTE BRIEFINGS

Der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens liegt in seinen Mitarbeitern, insbesondere auf der Ebene der Führungskräfte. Das Verständnis der einzigartigen Philosophie von bestbion war der erste Schritt, um wirklich zu verstehen, was der perfekte Kandidat mitbringen muss.

SORGFÄLTIGE MARKTRECHERCHE

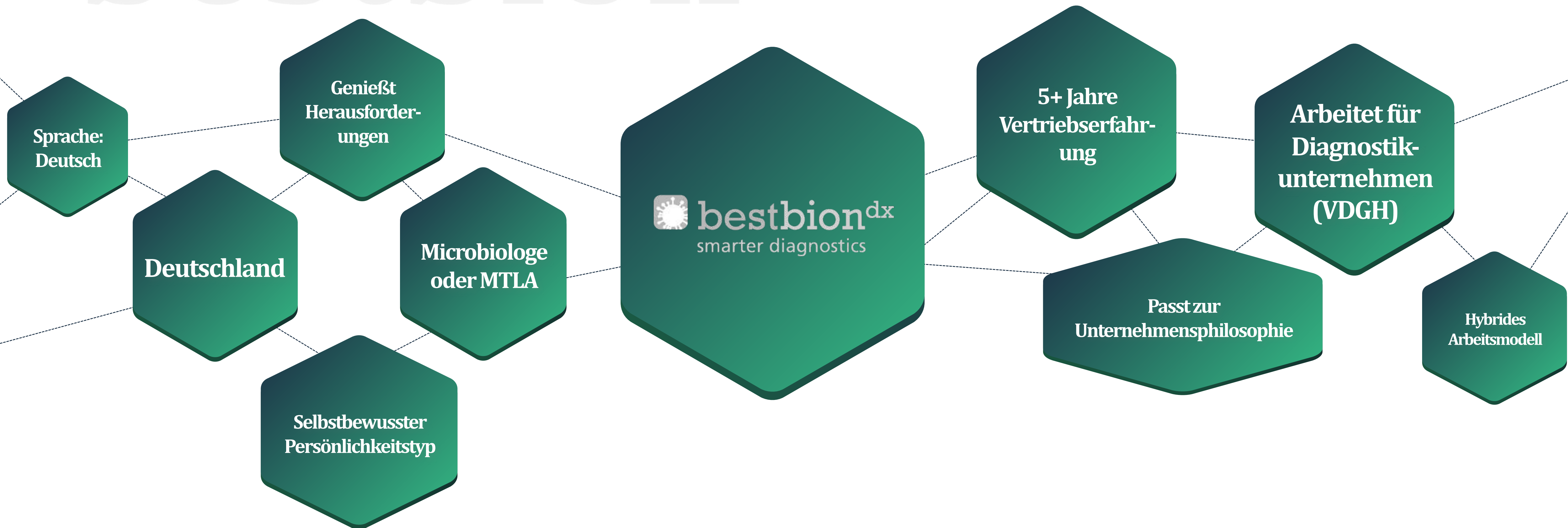
Unsere Berater identifizierten geeignete Kandidaten, die den von bestbion definierten idealen Kandidatenvoraussetzungen entsprachen. Unter Berücksichtigung aller Anforderungen haben wir 105 potenzielle Kandidaten auf verschiedenen Business-Plattformen gefunden.

MASSGESCHNEIDERTER ANSATZ

Wir sprachen die Kandidaten diskret und professionell an. Jede Nachricht wurde handschriftlich verfasst, ohne jegliche Form der Automatisierung. Dies führte zu einer hohen Quote positiver Antworten, da die Kandidaten es nicht gewohnt sind, von anderen Personalvermittlern auf diese hochgradig relevante Weise angesprochen zu werden.

IDEALER KANDIDAT

bestbion



DER PROZESS

OUTREACH

KONTAKTAUFNAHME MIT KANDIDATEN

Recherchieren und Vorqualifizieren des
Hintergrunds potenzieller Kandidaten.

PERSÖNLICHE GESPRÄCHE

1:1-Gespräche, um die Kandidaten
vollständig zu qualifizieren und ihre
Kompetenz und ihr Interesse zu
bewerten.

SHORTLISTING

Äußerst fähige Kandidaten mit einer
Philosophie, die mit der Vision von
bestbion übereinstimmt.

EMPFEHLUNGEN

KAMPAGNENZAHLEN

LINKEDIN

105

KONTAKTIERTE
PERSONEN

41%

ANTWORTRATE

11

INTERVIEWS

RESULTATE



3 KANDIDATEN

Von den 11 interviewten Kandidaten haben wir vier Kandidaten empfohlen.

Davon hat bestbion drei Kandidaten eingeladen.



2 IN FINALER RUNDE

Von den drei Bewerbern, die bestbion eingeladen hatte, schafften es zwei in die letzte von vier Gesprächsrunden.

Auch die beiden Persönlichkeitstests entsprachen den Anforderungen.



STELLE BESETZT

Einer der beiden Kandidaten unterzeichnete den Vertrag und die Stelle wurde besetzt. Innerhalb von 18 Wochen nach unserem Kick-off-Meeting hatte der Kandidat seinen ersten Arbeitstag bei bestbion.

Pragmatische 'Machen-wir'-Mentalität. Keine Automatisierung, die zu einer Flut an Kandidaten ohne echte Qualität führt. StartOne hat Kandidaten für drei Positionen eingestellt. Gerne wieder!



DAVID STAMMEL

CEO von bestbion dx GmbH

KONTAKT

Webseite: www.startone.io (Termin vereinbaren)

E-Mail: info@startone.io

Telefon: +49 221 999 69 382

LinkedIn: [linkedin.com/company/startone](https://www.linkedin.com/company/startone)

Büro Deutschland

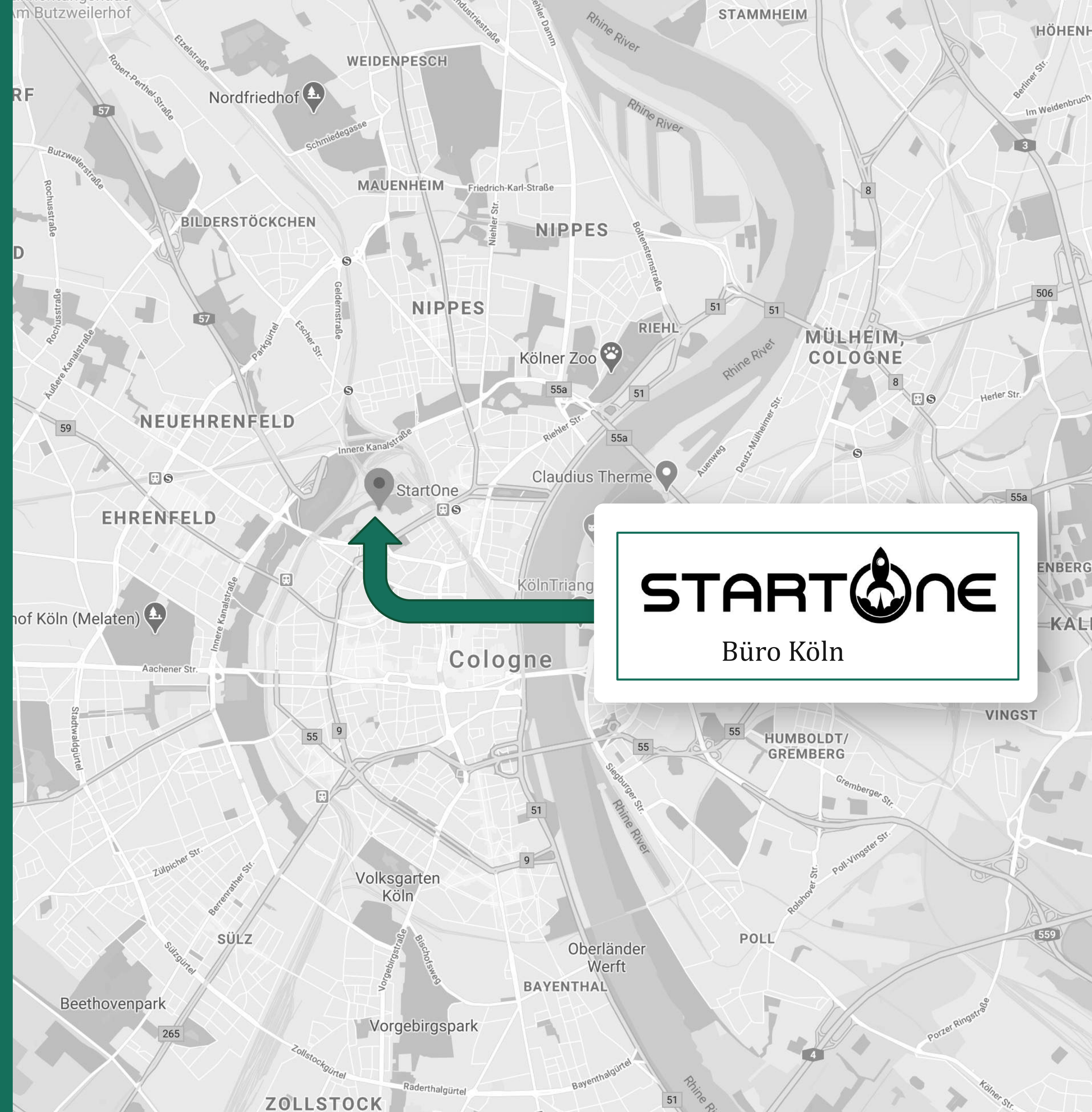
Im Mediapark 5

50670 Köln

Büro Niederlande

Prins Hendrikkade 21e

1012 TL Amsterdam



STARTONE

Büro Köln