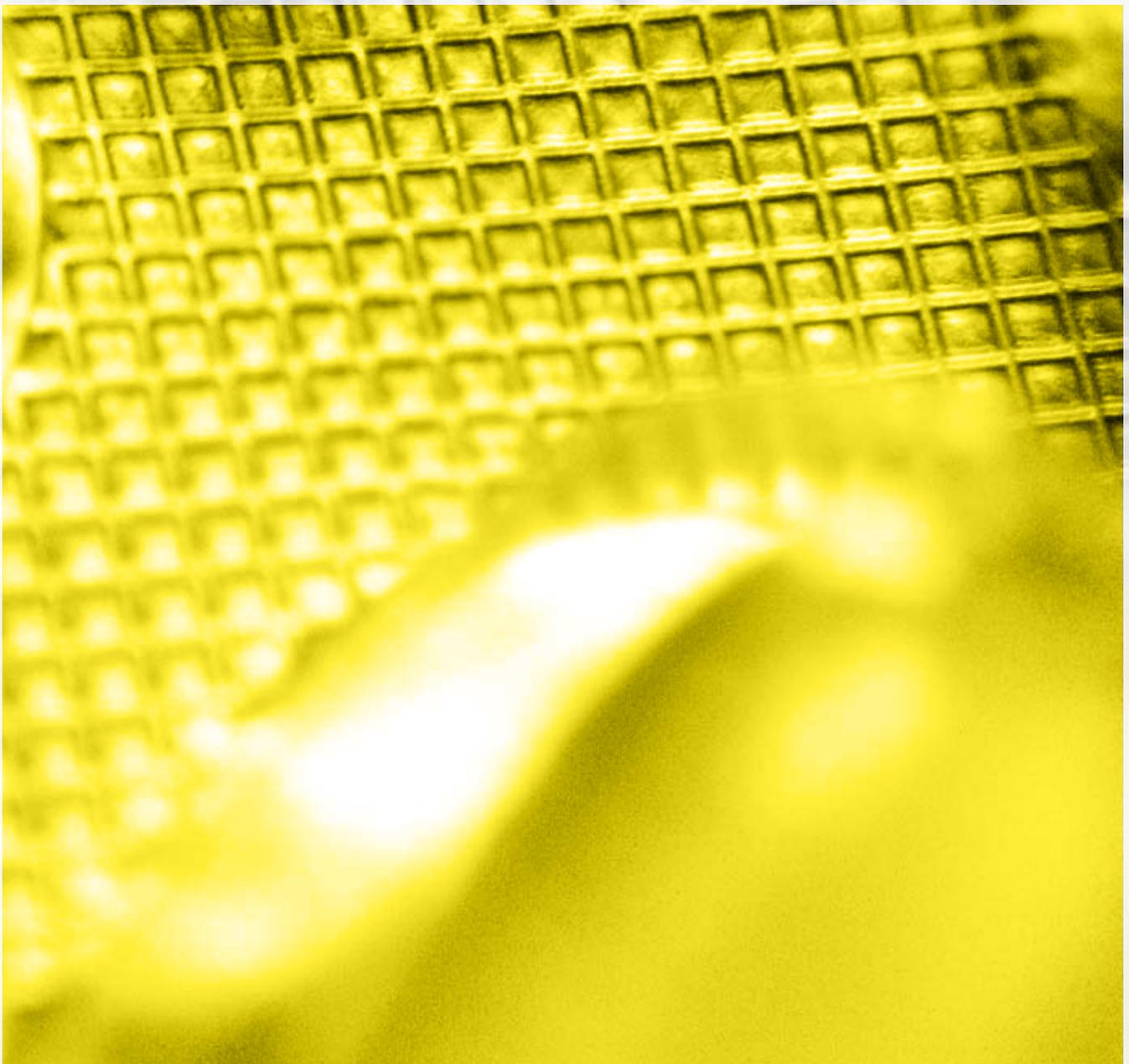


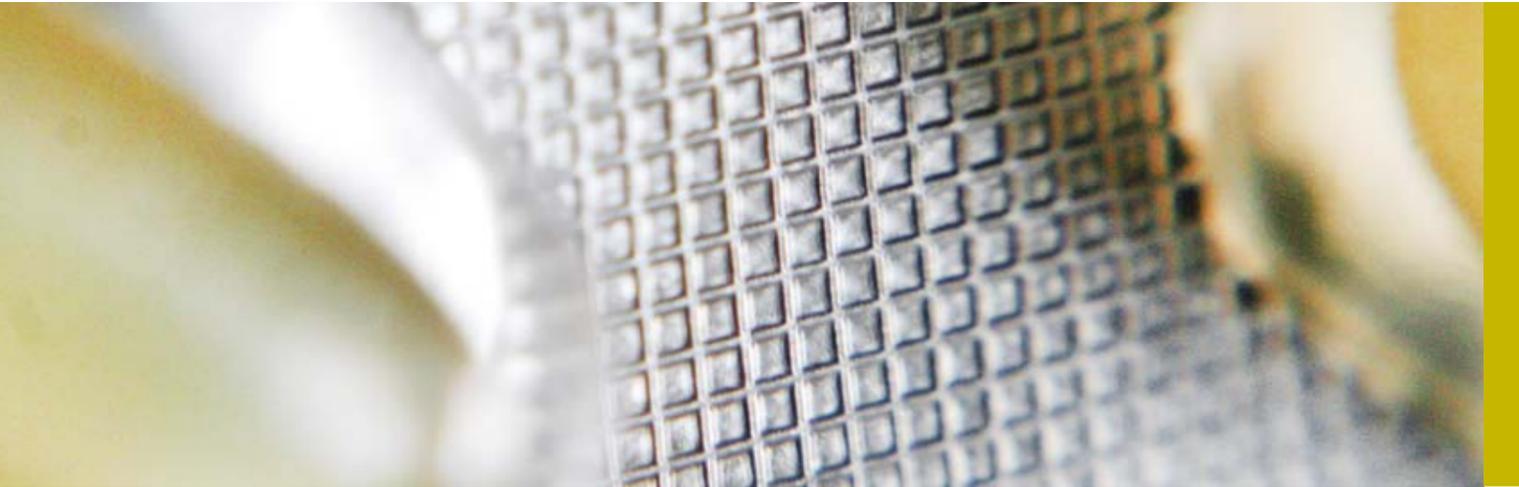
Suchen Sie nicht – lassen Sie finden!

Key Progress International GmbH:

Die gute Wahl für Ihre Rekrutierungsmaßnahmen

PHARMAZEUTISCHER LEITER M/W





DER KUNDE

Die Healthcare-Branche verändert sich rasant. Unser Auftraggeber, ein Hersteller pharmazeutischer Produkte für die integrierte Versorgung, zählt zu den 20 größten Apotheken bundesweit. Mit einem Umsatz von 25 Millionen Euro und 80 fest angestellten Mitarbeitern ist der Betrieb, der in der zweiten Generation erfolgreich geführt wird, ein Schwergewicht seiner Branche.

DIE ANFORDERUNG

Zu besetzen war die Position eines pharmazeutischen Leiters mit Verantwortung für 25 Mitarbeiter. Unser Mandant wünschte sich für die Stelle eine Persönlichkeit, die als Apotheker bzw. Apothekerin ihre Laufbahn begonnen hat und in einem Herstellerbetrieb zum pharmazeutischen Leiter aufgestiegen ist. Der Kandidat bzw. die Kandidatin sollte sowohl über tiefes Prozesswissen verfügen als auch unternehmerisch agieren und Veränderungen im Gesundheitsmarkt als Chance erkennen können. Wichtig war auch, jemanden zu finden, der zur Unternehmenskultur passt und der in der Lage ist, 25 Mitarbeiter zu führen. Zu den Aufgaben des Stelleninhabers gehören die Leitung von Sterillabor, Logistik und Warenwirtschaft, die Mitarbeiterführung sowie die Kommunikation mit Marktteilnehmern und Geschäftsleitung.

DIE SUCHSTRATEGIE

Das Anforderungsprofil entwickelten wir im Unternehmen mithilfe der Critical-Incident-Methode (CIT). In Pharmaunternehmen und Krankenhäusern sprachen wir dann potenziell geeignete Kandidaten an. Die Suche gestaltete sich schwierig, da die pharmazeutischen Leiter häufig nicht bereit waren umzuziehen. Auch hatten die wenigsten bereits eine vergleichbar große Verantwortung getragen. Nachdem wir mit ca. 120 identifizierten Kandidaten gesprochen hatten, luden wir 6 von ihnen zum Interview. Dabei kristallisierten sich 3 Bewerber heraus, die wir dem Kunden vorstellten. Schon nach 3 Monaten hatten wir einen geeigneten Kandidaten gefunden, der einem Assessment in Zürich unterzogen wurde, das unsere Ergebnisse aus dem strukturierten Interview bestätigte. Allerdings sagte dieser Kandidat kurz vor der Unterzeichnung des Vertrags ab.

DAS ERGEBNIS

Dieser Kandidat wurde nach der Probezeit übernommen. Sowohl unser Kunde als auch der neue Stelleninhaber ist hochzufrieden.

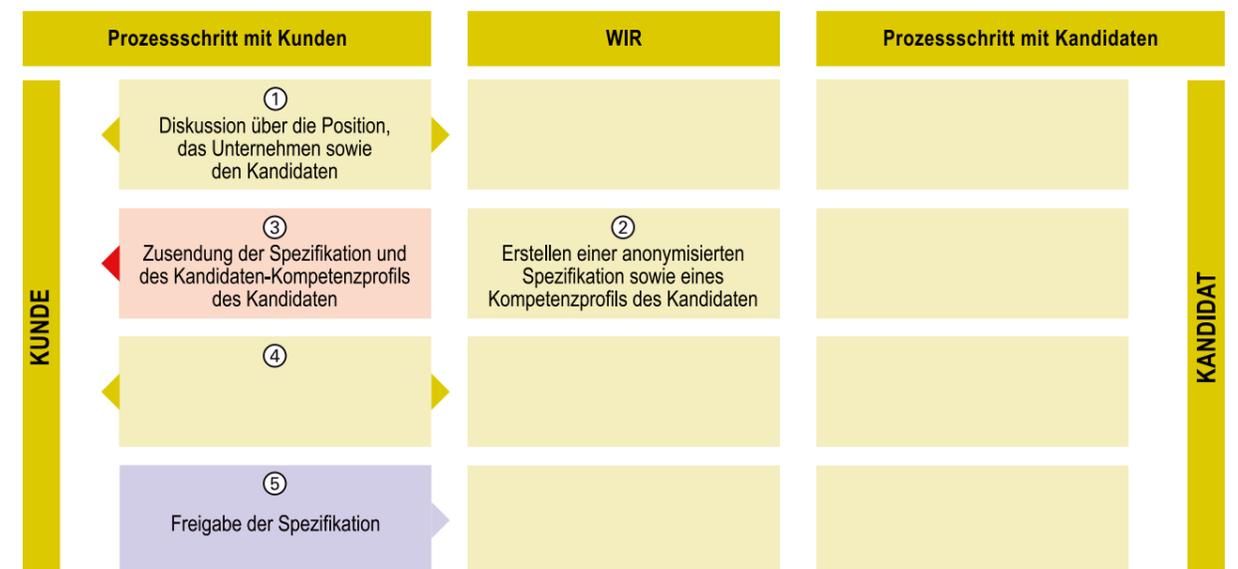
AUF EINEN BLICK

Branche:	Pharma
Kunde:	Apotheke
Position:	Pharmazeutischer Leiter
Unser Vorgehen:	<ul style="list-style-type: none"> - Critical-Incident-Methode (CIT) - Marktforschung - Strukturiertes Interview - Assessment - Nachbetreuung
Projektdauer:	13 Monate

PROZESSABLAUF ÜBERSICHT



DETAILANSICHT PROZESSABLAUF "BRIEFING"



Weitere Informationen zum prozessablauf finden sie unter www.key-progress.com/prozessablauf

Sprechen Sie mit uns zum Thema Lösungen für Ihr Personal!

Key Progress International GmbH

Unter den Linden 16

D-10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 40 81 73 -270

Fax.: +49 (0) 30 40 81 73 -452

Mobil.: +49 (0) 172 435 49 00

apourirani@key-progress.com

