



weitere erfolgreiche Praxisbeispiele

Effizientes Recruiting für den Mittelstand

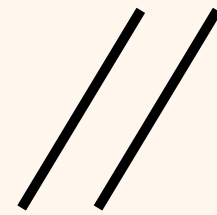
Strategieberatung Siegrist



www.strategieberatungsiegrist.de



Beispiel aus der Praxis



Augsburg

Position

Mechatroniker/Elektroniker für Automatisierungslösungen (w/m/d)

Herausforderung

- Mechatroniker / Elektroniker für Automatisierungslösungen mit Serviceanteil gesucht
- Kombination aus Inbetriebnahme, Wartung und Kundendienst vor Ort erforderlich
- Reisebereitschaft (ca. 10%) notwendig → nicht für alle Kandidaten attraktiv
- Klassische Stellenanzeigen lieferten kaum passende Bewerbungen

Vorgehensweise

- Gezielte Direktansprache von Elektronikern mit Erfahrung im Anlagenbau / Automatisierung
- Fokus auf Kandidaten mit Serviceerfahrung und Bereitschaft für Außeneinsätze
- Vorauswahl und Abstimmung der Kandidaten vor Vorstellung beim Unternehmen



Ergebnis



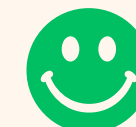
2 qualifizierte Kandidaten nach 4 Tagen



Erste Gesprächstermine nach 8 Tagen



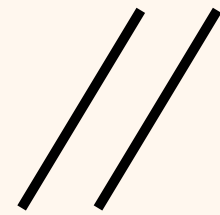
Entscheidung nach 3 Wochen



Perfect Match für beide Seiten



Beispiel aus der Praxis



Pforzheim

Position

Inhouse SAP SD Consultant (m/w/d)

Herausforderung

- Neue Inhouse-Position ohne klar definiertes Anforderungsprofil
- Stellenanzeigen zu generisch → keine passenden Bewerbungen
- Keine Homeoffice-Option → stark eingeschränkter Kandidatenmarkt
- Hohe Nachfrage nach SAP SD Consultants im Markt

Vorgehensweise

- Gemeinsame Schärfung des Anforderungsprofils mit dem Unternehmen
- Gezielte Direktansprache von SAP SD Consultants mit passender Projekterfahrung
- Vorauswahl und abgestimmte Vorstellung geeigneter Kandidaten



Ergebnis



3 qualifizierte Kandidaten nach 7 Tagen



Erste Gesprächstermine nach 10 Tagen

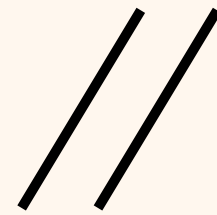


Entscheidung nach 3 Wochen



Kandidat aus Norddeutschland erfolgreich gewonnen / Umzug für die Position realisiert

Beispiel aus der Praxis



Renningen bei
Stuttgart

Position

Projektentwickler im Technischen Vertrieb (m/w/d)

Herausforderung

- Kleines Unternehmen mit geringer Sichtbarkeit im Markt
- Nischige Branche (Biogas und industrielle Prozesse) → sehr begrenzter Kandidatenpool
- Teilweise unklar definiertes Anforderungsprofil
- Kombination aus technischem Verständnis und Vertriebsstärke erforderlich

Vorgehensweise

- Definition der relevanten Zielprofile (z. B. Verfahrenstechnik, Anlagenbau, technischer Vertrieb)
- Gezielte Direktansprache von Kandidaten mit technischem Verständnis und vertrieblicher Erfahrung
- Vorauswahl und abgestimmte Vorstellung geeigneter Kandidaten



Ergebnis



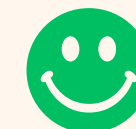
3 qualifizierte Kandidaten nach 7 Tagen



Erste Gesprächstermine nach 12 Tagen



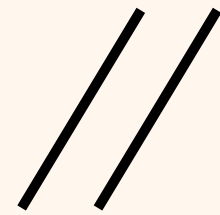
Entscheidung nach 4 Wochen



Kandidat war nicht auf Jobsuche aufgrund Elternzeit



Beispiel aus der Praxis



Berlin

Position

Produktions- bzw. Fertigungsleiter

Herausforderung

- Unternehmen mit starkem Wachstum, aber völliger Unterbesetzung
- Nischige Branche (Feinoptik) → sehr begrenzter Kandidatenpool
- Führungs- und Branchenerfahrung waren Grundvoraussetzung

Vorgehensweise

- Gemeinsame Definition des idealen Kandidatenprofils
- Gezielte Direktansprache von Kandidaten mit Branchenerfahrung in Führungspositionen
- Persönliche Vorqualifizierung vor Vorstellung beim Unternehmen



Ergebnis



2 qualifizierte Kandidaten nach 4 Tagen



Erste Gesprächstermine nach 8 Tagen



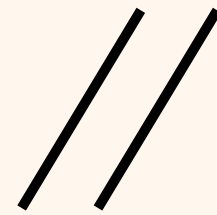
Entscheidung nach 2 Wochen



Kandidat war letzten 10 Jahre in einer anderen Branche aktiv



Beispiel aus der Praxis



Ettlingen

Position

Vertriebsinnendienst

Herausforderung

- international tätiges Unternehmen (klassischer KMU) mit geringer Bekanntheit / Sichtbarkeit
- Standort in ländlicher Region erschwerte die Kandidatengewinnung zusätzlich
- kaum zeitliche Marketing- und Recruiting-Ressourcen

Vorgehensweise

- Kurze Abstimmung mit dem Geschäftsführer zur Schärfung des Anforderungsprofils
- Fokus auf Kandidaten mit der passenden Mischung aus Erfahrung und Entwicklungspotenzial
- Gezielte Ansprache passender Kandidaten aus unserem bestehenden Talentpool



Ergebnis



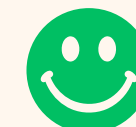
5 qualifizierte Kandidaten nach 6 Tagen



Erste Gesprächstermine nach 10 Tagen



Entscheidung nach 3 Wochen

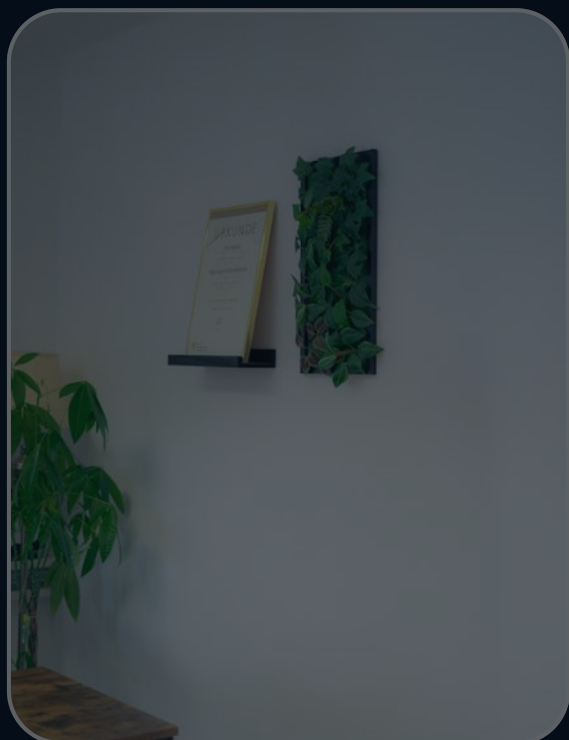


Unternehmen hatte zuvor zwei Bewerbungen in 3 Monaten



STRATEGIEBERATUNG SIEGRIST

✉ kontakt@strategieberatungsiegrist.de



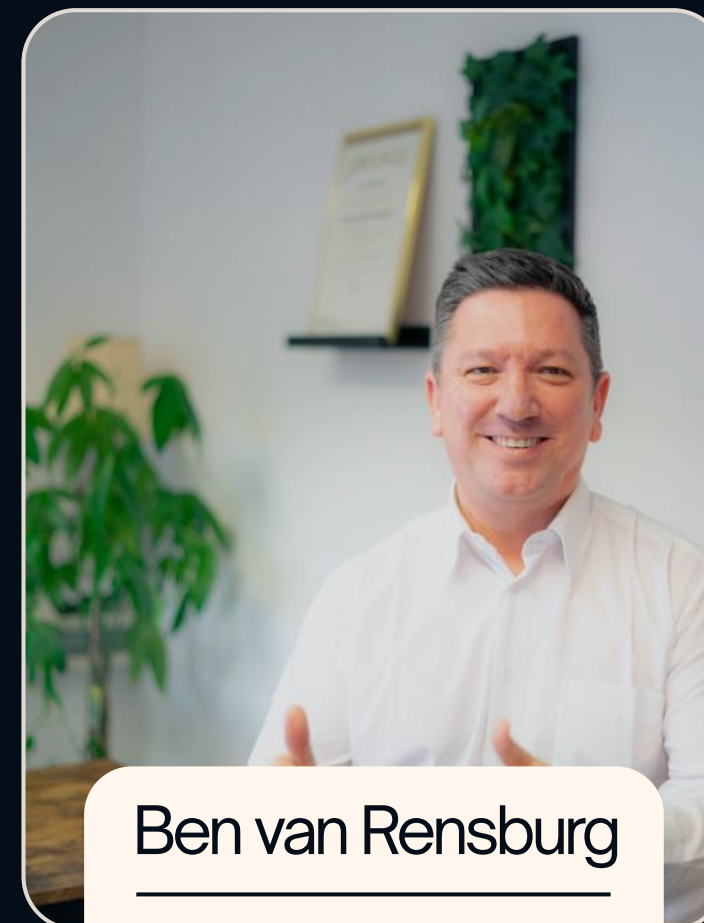
Colin Siegrist

+49 151 2856849



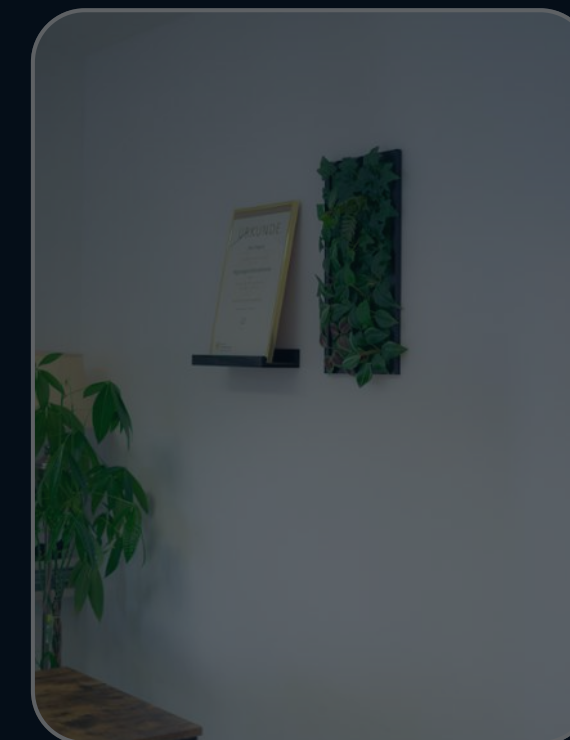
Nico Siegrist

+49 151 21832934



Ben van Rensburg

+49 170 3663409



Unser Team //

Sie arbeiten direkt mit uns – ohne Umwege, ohne wechselnde Ansprechpartner.