

ATLANTIC RESEARCH TECHNOLOGIES, L.L.C.

Strategisk rekruttering af ledere på verdensplan

ART'S UDVÆLGELSESPROCES

De fleste søgninger, som ART accepterer, afsluttes inden for 3-4 uger, uanset land eller by, og kandidaterne præsenteres for kunden kort tid efter. Vores konkurrenter har ofte brug for betydeligt længere tid. Hvorfor er ART så hurtig?

Etik

ART accepterer kun søgninger, som vi mener har gode chancer for at lykkes: de tilfælde, hvor vi typisk har kandidater og kontakter eller mener, at vi kan finde kandidater på relativt kort tid. ART får kun betaling, hvis det lykkes at finde en person, som arbejdsgiveren ønsker at ansætte.

Kompetence

Til kundens søgning tildeler ART en erfaren rekrutteringskonsulent, der sammen med kunden udarbejder en flerstreget rekrutteringsstrategi. ART's rekrutteringskonsulenter præsenterer ikke kandidater for en kunde, medmindre de virkelig mener, at kandidaten kan udføre jobbet godt og vil være tilfreds med at arbejde i den pågældende virksomhed. Kandidaterne ved, at ART's rekrutteringskonsulenter har kandidaternes bedste interesser for øje, og ofte vil gode kandidater anbefale endnu mere egnede kandidater til en rekrutteringskonsulent, som de stoler på.

Kunderne ved, at ART-rekrutteringskonsulenterne fokuserer på at finde personer, der kan opfylde deres forretningsmæssige mission. Det er en win-win-win-tilgang til rekruttering af ledere: Med hver ny rekruttering forbedrer ART-rekrutteringskonsulenterne deres evner og viden; kandidaterne får en ærlig rekrutteringskonsulent, der interesserer sig for deres karriere; og arbejdsgiverne får adgang til kandidater, der er entusiastiske med hensyn til at hjælpe med at opbygge deres nye virksomhed.

21. århundredes organisation

ART er i drift 24 timer i døgnet, 7 dage om ugen, 365 dage om året. Mens de fleste andre rekrutteringskonsulenter sover, arbejder ART-teamet for dig! Søgningen påbegyndes kort efter, at kontrakten er underskrevet. Kunderne holdes løbende opdateret, og hvis der opstår problemer, stiller rekrutteringskonsulenten flere spørgsmål eller foreslår ændringer i den oprindelige profil for at finjustere søgningen. Hvis det ser ud til at mislykkes, informerer rekrutteringskonsulenten straks kunden.

En global økonomi kræver en global tilgang til rekruttering

ART er en meget centraliseret organisation. I stedet for et feudalt system med tilfældigt spredte regionale kontorer, hvor rivalisering mellem kontorer ofte forsinker eller ødelægger søgninger på grund af ineffektivitet eller konkurrerende prioriteter, er alle ART-kandidatdata centraliseret og umiddelbart tilgængelige for kundens rekrutteringskonsulent, så denne hurtigt kan nå ud til potentielle kandidater, uanset hvor kandidaterne befinder sig.

www.atlanticresearch.com

ATLANTIC RESEARCH TECHNOLOGIES, L.L.C.

Strategisk executive search på verdensplan

ART Headhunter

ART er et rekrutteringsbureau (headhunting-firma), der ansætter rekrutteringskonsulenter (headhuntere) med stor erfaring i omhyggelig udvælgelse af kandidater til deres kunders søgninger. ART's rekrutteringskonsulenter har mindst 10 års erfaring som headhuntere og bruger den direkte tilgang. Den direkte tilgang er en specifik målretning mod kandidater hos en kundes konkurrenter eller hos virksomheder, der har medarbejdere med de rette kompetencer til kundens behov.

I mange executive search-firmaer kan den person, der skaffer kunder, indsamler honoraret eller endda administrerer søgningen, være en person, der slet ikke er uddannet som headhunter. De kan faktisk være blevet ansat til denne "frontrolle" udelukkende på grund af deres evner til at skaffe honorarer. Så selvom de kalder sig headhuntere, ved de måske ikke noget om headhunting. Hvis de ikke er dygtige til headhunting, kan de måske ikke nemt finde kandidater eller endda forstå, hvilke typer kandidater der passer godt til en kunde. Med mange kandidater kan de måske ikke se, hvem der passer godt. De kan begå mange fejl, der kan koste kunden tid og penge.

Arbejdsgivere bør også være opmærksomme på, at ligesom visse personer, der ikke driver headhunting, kalder sig "headhuntere", er der mange rekrutteringsvirksomheder, der kalder sig "executive search-firmaer", selvom de i virkeligheden ikke driver executive search. I mange dele af verden, herunder i mange højt udviklede lande, er headhunting meget begrænset eller meget dårligt udført, og mange rekrutteringsfirmaer er stærkt afhængige af annoncering for at finde kandidater til en kunde. Disse firmaer burde mere korrekt kaldes "beskæftigelsesbureauer" på grund af denne form for ufokuseret rekruttering, men ofte kalder de sig selv "rekrutteringsfirmaer til ledende stillinger" for at lyde mere kvalificerede til at håndtere rekruttering af ledende medarbejdere.

ART-metoden

Et så præcist arbejde med stillingsprofilering, kandidatidentifikation og kandidatevaluering kræver en rekrutteringskonsulent, der er fortrolig med tusindvis af virksomhedsforretningsmodeller og karrierestudier. ART-rekrutteringskonsulenten skal have en videnbase med tusindvis af kandidaters karriereforløb for at kunne forstå, hvem der passer godt til en bestemt kundes forretningsmodel og forretningsmission.

En kundes søgning via ART bør være en missionskritisk søgning, hvor annoncering ville være spild af tid. ART bruger aldrig annoncering til at finde kandidater.

Ingen seriøs rekrutteringsvirksomhed bør nogensinde bruge annoncering, for hvis de gør det, antyder det, at de ikke har en tilstrækkelig kandidatbase eller branchekontakter til at gennemføre en ordentlig søgning.

www.atlanticresearch.com

ATLANTIC RESEARCH TECHNOLOGIES, L.L.C.

Strategisk executive search på verdensplan

ART's omdømme

ART er et veletableret rekrutteringsbureau, hvis ledere ofte citeres i den førende internationale erhvervspresse. Nogle af disse interviews kan læses på ART's hjemmeside.

Takket være ART's fremtrædende position og gode ry gennem årtier nyder vores firma også stor anseelse blandt kandidater til ledende stillinger, og det er vores gode ry, der gør vores arbejde lettere.

Vores kandidater ved, at vi kun kontakter dem om meget gode stillinger hos meget gode kundevirksomheder, så når de hører fra os, reagerer de positivt. Hvis vi har brug for at trække på deres egne netværk af kolleger i din branche, er de som regel mere end villige til at hjælpe os med at finde de rigtige kandidater til vores kunder.

Vores kandidater gør en sådan indsats, fordi de stoler på os og på, at vi vil behandle deres venner og kolleger med respekt og tilbyde dem gode karrieremuligheder. Disse langvarige personlige kontakter med globale brancheledere er vores hemmelige styrke.

www.atlanticresearch.com