



Comites GmbH

Beziehungspflege im Top-Management

Branche: Personalberatung

Homepage: www.comites.com

Eingesetzte Lösungen:

julitecCRM
julitecCTI

Einsatzbereich:

Kontakt- und Projektverwaltung

Zuständig: Dr. Andreas Föllner,
Managing Director

Die Comites GmbH – search & certainty ist eine der führenden Personalberatungsagenturen für das Top-Management in Unternehmen. Bei dieser hochsensiblen Arbeit werden die Berater von der CRM-Software julitecCRM in Verbindung mit julitecCTI unterstützt.

Die Comites GmbH – search & certainty unterhält Büros in vier Standorten weltweit und unterstützt sowohl Großunternehmen als auch Mittelständler bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern in ihrem Top-Management. Dabei bietet die Comites eine neue Qualität im Markt: Die Verantwortung für den neuen Mitarbeiter. Die Sicherheit für ihre Klienten, in jedem Projekt den optimalen neuen Mitarbeiter zu finden.



„In unserem senioren Geschäftsfeld ist die Beziehungspflege einer der wichtigsten Bausteine, um erfolgreich arbeiten zu können. Wir haben eine Software gesucht, die uns gerade dabei hilft und den Kontakt zu Kunden und Kandidaten so einfach wie möglich macht“

Dr. Andreas Föllner, Managing Director

Erreicht werden die Ziele durch eine ausgefeilte Strategie bei der Suche nach den neuen Mitarbeitern, durch die intensive persönliche Betreuung der Kandidaten, durch eine ausgefeilte Kandidaten Due Diligence und durch die weit über die Platzierung hinausgehende Betreuung von Kandidat und Klient. Zu den Klienten der Comites GmbH gehören einige der größten weltweit tätigen Unternehmen. „In unserem senioren Geschäftsfeld ist die Beziehungspflege einer der wichtigsten Bausteine, um erfolgreich arbeiten zu können. Wir haben eine

Software gesucht, die uns gerade dabei hilft und den Kontakt zu Kunden und Kandidaten so einfach wie möglich macht“, beschreibt Dr. Andreas Föllner die Anforderungen von Comites an eine CRM-Software.

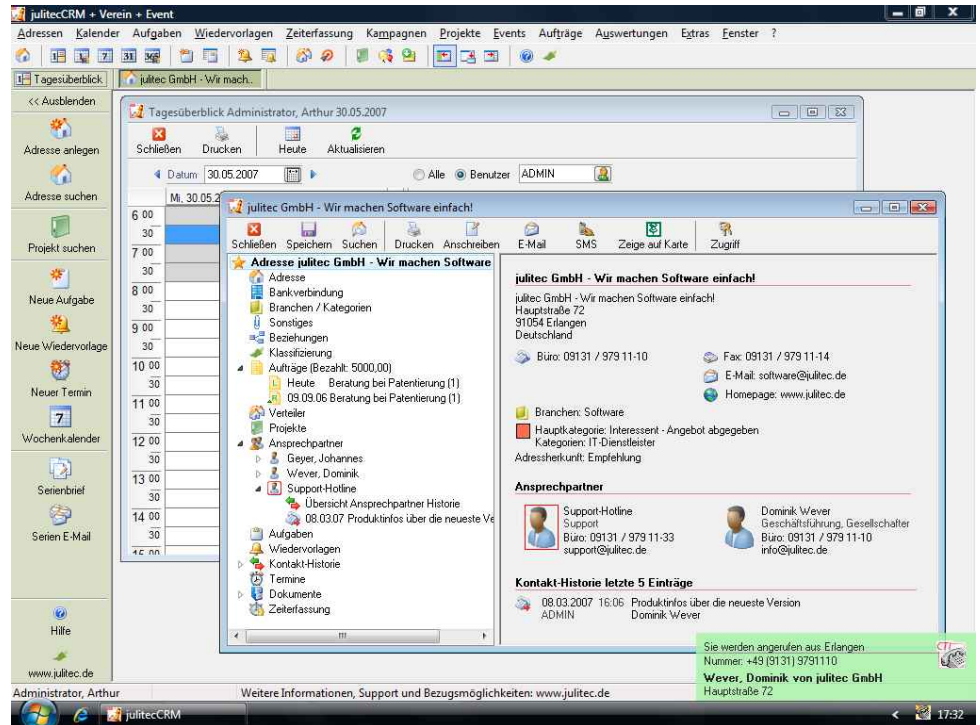
Bereits die Grundausstattung von julitecCRM konnte diesen Ansprüchen fast vollständig gerecht werden: Das Kontakt-Management von julitecCRM bietet einfachste Verwaltung der vorhandenen Daten und bietet darüber hinaus eine eigene Historie für jede Adresse und jedes zugeordnete Projekt. So können die Berater von comites zu jedem neuen Klienten oder potentiellen Mitarbeiter in einem eigenen Datenblatt umfangreiche Informationen ablegen und dadurch allen zugänglich machen. Die Historie zeigt, wann und mit welchem Ergebnis einer der Berater zuletzt mit dem jeweiligen Kontakt in Verbindung stand. Die Projekt-Verwaltung erlaubt den Mitarbeitern, ihre Kontakte einem speziellen Projekt zuzuordnen. So ist immer klar, welcher potentielle Kandidat zu welchem Projekt, sprich welcher Stelle, zuzuordnen ist.



In enger und direkter Abstimmung mit der Geschäftsführung der comites GmbH erweiterten die Entwickler von julitec den Funktionsumfang von julitec-CRM, um auf die sensiblen Anforderungen der Personalberatung einzugehen. So ist es bei den Projekten nun zum Beispiel möglich, auf einen Blick wichtige Deadlines angezeigt zu bekommen, oder sich alle laufenden Projekte anzeigen zu lassen.

Die Adresshistorie wurde darüber hinaus mit der Projekthistorie verknüpft, so dass sofort ersichtlich ist, welcher Kontakt zurzeit welchem Projekt zugeordnet ist. „Schliesslich möchten unsere Klienten und Kandidaten nicht kurz hintereinander zu gleichen Themen angesprochen werden. Zur Personalberatung gehört viel Fingerspitzengefühl und die Erweiterungen von julitecCRM machen uns die Arbeit leichter“, so Dr. Föllner.

Aber nicht nur Fingerspitzengefühl macht einen erfolgreichen Personalberater aus, auch ein großes Netzwerk an Kontakten und Beziehungen ist unerlässlich für den Erfolg. Hier kommt bei comites ein besonderes Feature von julitecCONTACT zum Einsatz, das Beziehungsnetzwerk. Jeder Adresse können verschiedene selbst zu definierende Beziehungen zugeordnet werden, zum Beispiel „sitzt im Aufsichtsrat von“ oder „ist im Sportverein mit“. Danach erlaubt die graphische Anzeige dieses Beziehungsnetzwerkes einen schnellen Blick auf die Kontakte und Beziehungen der Kandidaten und Unternehmen. „Durch unser umfangreiches Netzwerk haben wir die Möglichkeit, über Kandidaten und Situationen hoch vertrauliche Informationen zu erhalten. Dabei ist unser Netzwerk aber so umfangreich, daß man „manchmal den Wald vor lauter Bäumen nicht sieht“. Durch das Beziehungsnetzwerk von julitecCRM sind wir einfach schneller und präziser, wir sehen, wer der ideale Kontakt zu bestimmten Kandidaten und Klienten ist, wer mit wem im gleichen Vorstand sitzt, wer sich über Aufsichtsräte, Beiräte oder sonstige professionelle oder Freizeitaktivitäten kennt“ freut sich Dr. Föllner.



Die Anforderungen auf einen Blick:

- + Aquisitionsunterstützung
- + Vereinfachung der Projektabwicklung
- + Beziehungsnetzwerk
- + Vollständige Kontakthistorie
- + Rechtevergabe
- + Querverbindungen zwischen Projekten und Adressen

Gerne beraten wir Sie über die Einsatzmöglichkeiten unserer Softwarelösungen oder senden Ihnen Informationsmaterial und CDs zu.

julitec GmbH – Wir machen Software einfach!
Hauptstraße 23, 91054 Erlangen

Fon +49 9131 97911-10
Fax +49 9131 97911-14

info@julitec.de
www.julitec.de

© 2008 julitec GmbH, Erlangen

www.julitec.de

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Publikation darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung der julitec GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Verwendete Produktnamen, Warenzeichen und geschützte Warenzeichen sind im Besitz ihrer jeweiligen Eigentümer und wurden in der Regel nicht als solche kenntlich gemacht. Die Verwendung dient nur zur Information. Das Fehlen einer solchen Kennzeichnung bedeutet nicht, dass es sich um einen freien Namen im Sinne des Waren- und Markenzeichnungsrechts handelt. Die julitec GmbH erkennt alle Produktnamen und Warenzeichen an.

