



Dr. Terhalle

Personalberatung

Case Study: Key Account Manager für einen Big Three OEM Automotive

Kunde: First Tier, inhabergeführtes Unternehmen, Metallumformung

Auftrag an Dr. Terhalle Personalberatung

Rekrutierung eines KAM-Salesmanagers mit einem bereits umfangreich bestehenden Netzwerk in der Gleichteile-Abteilung beim zu betreuenden spezifischen OEM-Account

Zielsetzung des Kunden

1. Gewinnung des OEM als Neukunde
2. Erwartungshaltung von Minimum 2 Jahren bis über den Account erste Umsätze laufen

Ausgangslage des betroffenen Bereichs

- ① Unser Kunde hatte es in der Vergangenheit immer wieder „halbherzig“ versucht, über den Flächenvertrieb eine Kundenbeziehung zu diesem OEM aufzubauen, was jedoch ohne Erfolg blieb
- ① Trotz toller Referenzen von anderen führenden OEM`s hatte unser Kunde aufgrund des fehlenden Zugangs keine Chance Fuß zu fassen

Herausforderung für Dr. Terhalle Personalberatung

- ① Ein extrem enger Kandidatenmarkt, da es in der gesuchten Technologie nur drei Marktbegleiter mit Zutritt in die relevante Gleichteile Abteilung bei diesem OEM gab
- ① Potentielle Kandidaten würden lediglich einen Side-Step machen, womit die Wechselmotivation potentieller Kandidaten gering war

Ergebnis

Unser Placement hat es nach nur 3 Monaten geschafft, dass unser Kunde in den Ausschreibungen als einer von 4 Lieferanten gesetzt wurde. Zusätzlich lieferte unser Kandidat aufgrund seiner tiefen technologischen Kompetenz wichtige Inputs für die Entwicklung neuer Produkte

Dr. Terhalle Personalberatung
Executive Search

Office Tower
Rheinstraße 40-42
64283 Darmstadt
Tel: 06151 950 442-0
Fax 06151 950 442-9
office@t-n-p.de
www.t-n-p.de

Dr. Terhalle
Personalberatung GmbH
Rheinstraße 40-42
64283 Darmstadt

Geschäftsführer
Dr. Johannes Terhalle

Amtsgericht Darmstadt
HRB 91540

