



[\(http://www.top-consultant.de/\)](http://www.top-consultant.de/)

REPEXO GmbH & Co. KG



Claudia und Christian von Tein
Geschäftsführer

Adresse

Gerhard-Becker-Straße 21-23
63075 Offenbach
Telefon 069 8383517-0
Telefax 069 8383517-17

Beschäftigte: 16

E-Mail info@repezo.de (<mailto:info@repezo.de>)
Internet www.repezo.com (<http://www.repezo.com>)



Personalsuche mit dem gewissen Etwas

Die Experten der REPEXO GmbH & Co. KG sind Headhunter - und sind es wiederum auch nicht. Zumindest nicht nach dem üblichen Verständnis. Denn sie haben sich auf die Direktansprache spezialisiert, und das ausschließlich in den Segmenten Vertrieb, Engineering und Healthcare. Niemals würden sie einfach nur eine E-Mail versenden, um einen potenziellen Kandidaten zu kontaktieren. Das reicht heutzutage nicht mehr aus, wenn man hoch qualifizierte Kräfte zum Wechseln bewegen will.

Anzeigen formulieren - das war gestern. Heute geht es bei der professionellen Personalsuche um weit mehr. Die Spezialisten von REPEXO haben das erkannt. Sie setzen daher auf die Direktansprache potenzieller Kandidaten. „Die Zeiten, in denen man mal eben im Golfclub einen Kontakt aktivierte, sind vorbei“, erklärt die Geschäftsführerin Claudia von Tein. „Auch das Durchforsten der sozialen Netzwerke im Internet ist nicht genug. Wir klopfen den Markt systematisch ab.“ Dabei steht vor allem eins im Vordergrund: den Stellenwechsel für geeignete Kandidaten attraktiv zu machen.

Aufstieg als Motivation

Denn häufig haben interessante Arbeitnehmer gar keine Wechselabsichten. Die Berater müssen sie erst einmal dazu motivieren, die nächste Stufe der Karriereleiter zu erklimmen. „Hier sieht man den klaren Unterschied zwischen uns und einem Personalvermittler, der Bewerberprofile sammelt, um sie dann an seine Kunden weiterzuleiten“, sagt von Tein. Da viele der guten potenziellen Kandidaten zudem ihren Marktwert nicht kennen, bieten die Consultants auch eine Karriereberatung an - und dienen damit beiden Seiten.

Das gewisse Etwas

Die Berater aus Offenbach haben sich bei der Personalsuche auf drei Segmente spezialisiert: Engineering, Healthcare und Vertrieb, einschließlich des anspruchsvollen technischen Vertriebs. Auf allen drei Gebieten haben sie umfassende Erfahrungen und Branchenkenntnisse - und das gewisse Etwas, das sie von der Konkurrenz unterscheidet. „Nicht jeder Kandidat, der vorgibt, Ahnung vom Vertrieb zu haben, kann auch wirklich die Produkte des Kunden verkaufen“, erklärt die Geschäftsführerin. Sie und ihr Team wüssten jedoch genau, wie ein Vertriebsmitarbeiter „ticken“ müsse, welches Arbeitsumfeld sich ein Mediziner wünsche oder wo ein Ingenieur sich gut aufgehoben fühle. Diese Art der Personalsuche ist ein aufwendiger Prozess, der bis zu zehn Wochen dauern kann. Ein Prozess, den die Kunden den Consultants gern in die Hände legen.

Beratungsfelder:

Personalakquisition
Personalentwicklung

Branchenerfahrungen:

Automobilzulieferer/Fahrzeugbau
Druck/Papier/Verpackung
Elektronik/Elektrotechnik
Energie
Engineering
Gesundheitswesen
Handel
Konsumgüter
Luft-/Raumbau
Maschinenbau
Medizintechnik
Pharma/Labortechnik
Transport/Verkehr/Logistik