

Vom Area Sales Manager International zum Director Powersports

2004 wurden wir von unserem Kunden beauftragt, einen Area Sales Manager International zu suchen. Das sehr erfolgreiche Schweizer Unternehmen stellt Zubehörprodukte unter anderem im Bereich Motorrad her. Die Marke ist bekannt und genießt ein ausgezeichnetes Image, nicht nur in der Schweiz. Ziel war es, einen Kandidaten zu finden, der über ausgezeichnete internationale Verkaufserfahrung, einen guten Bezug zum Motorrad-Rennsport und Führungsqualitäten verfügte. Da das Unternehmen im Bereich Motorrad hohe Ambitionen hatte, sollte der neue ASM über weiteres Potential verfügen, um das angestrebte Wachstum erfolgreich umzusetzen.

Da mit diesen Voraussetzungen die Wahrscheinlichkeit, in der Schweiz eine geeignete Person zu finden, nicht sehr hoch war, konzentrierten wir uns auf Direktansprachen im Deutschen Markt. Obschon die Situation auch in Deutschland in diesem Bereich angespannt war, konnten wir ein paar interessante Kandidaten ausfindig machen. Zum Schluss standen zwei Kandidaten zur Auswahl. Die Entscheidung fiel aufgrund des grösseren Potentials, das bei einem Kandidaten stärker vorhanden schien. Dies bewahrheitete sich, er brachte nicht nur seinen Bereich entscheidend weiter sondern wurde auch stetig befördert, heute ist er Director Powersports. Den Umzug in die Schweiz hat er nie bereut, er fühlt sich sehr wohl und da er heute noch beim gleichen Arbeitgeber tätig ist, hat er auch diese Entscheidung nie bereut.

Solche Geschichten zeigen deutlich, dass es nicht nur darum geht, eine fachlich geeignete Person zu finden sondern dass auch der Cultural Fit wichtig ist. Denn wer sich in der Arbeit wohl fühlt und erfolgreich ist, hat auch Privat eine gute Ausgangslage, ein glückliches Leben zu führen.