



STELLENANGEBOT

Partner (d/m/w)

Anforderungen

- Bachelor- bzw. Master-Abschluss oder vergleichbare Ausbildung
- Kommunikationsstärke und selbstbewusstes Auftreten
- fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Empathie – die Fähigkeit zuzuhören und zu verstehen
- Dienstleistungsmentalität, Lösungsorientiertheit
- Beratungs- und Projektmanagementalent
- der Wille, mit Engagement und durch den Aufbau von Netzwerken etwas zu bewegen

 **Frankfurt**  **Ab 8 Jahren Berufserfahrung**



Als Spezialist für die Vermittlung von digitalen Fach- und Führungskräften im gehobenen Gehaltssegment (€80-300k) und Marktführer in den Niederlanden vereint Top of Minds Executive Search und Marketing auf einzigartige Weise. Im Mai 2022 hat das Unternehmen begonnen, sein Businesskonzept auch in Deutschland auszurollen. Der Partner (d/m/w) wird die Verantwortung für einen Teil des Geschäftes übernehmen und dessen Auf- und Ausbau maßgeblich beeinflussen.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Top of Minds

Top of Minds ist das Personalberatungsunternehmen der „neuen Welt“, in der die Digitalisierung eine Schlüsselrolle spielt. Das umfangreiche Kundenportfolio umfasst nahezu alle A-Brands in den Niederlanden, von Start-ups und Scale-ups bis hin zu Corporates. Entscheidend für den Erfolg von Top of Minds ist ein disruptiver Business-Ansatz zur Gewinnung von Kandidaten auf Basis einer hybriden Strategie: Die Kombination aus exzellentem Executive Search und empathischem Storytelling, kommuniziert durch professionelles Marketing, das von klassischen Anzeigen bis Social Media in den relevantesten Kommunikationskanälen erlebbar wird.

Top of Minds erzeugt impactstarkes Employer Branding, anstatt eine lange Liste unklarer Tätigkeiten und Anforderungen zu präsentieren. Den KandidatInnen werden neben bedeutenden Kernwerten von Unternehmen von Anfang an auch Potenziale, Herausforderungen und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten ihrer neuen Rolle klar gemacht.

Im Consulting setzt Top auf Minds auf Nähe, Vertrauen und ein qualitativ hochwertiges KandidatInnennetzwerk. Mit dieser kombinierten Strategie werden vielversprechendste Fachleute involvierend und überzeugend angesprochen, dort abgeholt, wo sie stehen und zielsicher dorthin geleitet, wo sie ihre Potenziale erfolgreich weiter entfalten können.



Das Jahr 2022 steht für Top of Minds im Zeichen der internationalen Expansion. Neben neuen Offices in Madrid und London hat auch im ersten deutschen Büro in Frankfurt das Managementteam im Mai seine Arbeit aufgenommen und baut das Team aus.



**"Great Stories attract
Great People."**

Partner (d/m/w)

Zwei erfahrene Partner haben den Aufbau und die Leitung der Top of Minds Deutschland übernommen. Nun sind sie auf der Suche nach einem weiteren Partner (d/m/w) auf Augenhöhe, der vom Konzept von Top of Minds genauso begeistert ist wie sie und gemeinsam mit ihnen den Rollout des Erfolgskonzeptes vorantreibt und weiter ausbaut.

Da sich der deutsche Kundenstamm im Ausbau befindet, gehören die Ermittlung relevanter Entscheidungsträger bei potenziellen Kunden, die Herstellung des Erstkontaktes sowie die Gewinnung von Beratungsmandaten zu den wichtigsten Aufgaben eines Partners. Neben umfassender Erfahrung im Executive Search und einem eigenen Netzwerk ist hierfür eine gesundes Maß an Unternehmergeist und Eigenmotivation erforderlich. Aber Top of Minds ist anders: Sowohl Partner als auch Consultants können sich ganz auf ihre Kernaufgabe konzentrieren, denn die Erstellung und Platzierung der Stellenprofile übernimmt für sie die Top of Minds Content Marketing Maschine. Ein erfahrenes Team aus Textern, Grafikdesignern und Online-Marketeers erstellt besonders ansprechende Stellenprofile und sorgt dafür, dass diese über Online-Kanäle die richtigen KandidatInnen erreichen.

Wie im klassischen Executive Search trägt die gesuchte Führungskraft die Verantwortung für den kompletten Prozess der durch sie betreuten Mandate: von der Bewerberselektion und -betreuung über die Führung der Vorstellungsgespräche bis hin zu den Vertragsverhandlungen und dem erfolgreichen Abschluss. Hierbei steht der weltweite Anspruch von Top of Minds stets im Mittelpunkt: die besten KandidatInnen und innovative Unternehmen zusammenzubringen. Neben dem zentralen Marketingteam wird der Stelleninhaber/die Stelleninhaberin von einem Team an Consultants unterstützt, das es in der kommenden Zeit weiter auf- und auszubauen gilt.

Doch die qualitativ hochwertige Abwicklung der Mandate hört bei Top of Minds nicht mit der Platzierung auf: Damit sich Erstkunden zu langfristigen Kunden weiterentwickeln, werden Beziehungen proaktiv gemanagt und sorgfältig weiter ausgebaut. Der Erfolg in anderen Märkten beweist, dass das Konzept von Top of Minds schnell greift: Zu den Auftraggebern gehören unzählige Großunternehmen ebenso wie Scale-ups, und in den Niederlanden umfasst die Datenbank bereits mehr als 30.000 Führungskräfte.



Neben einem erfolgreichen Track Record im Executive Search sowie Kommunikations- und Präsentationstalent dürfen KandidatInnen für diese Position gerne eine Branchenspezialisierung sowie Affinität zur Digitalisierung mitbringen. Das Büro unserer deutschen Niederlassung befindet sich in der Taunusanlage in Frankfurt, doch prinzipiell ist die Ausübung der Aufgabe von einer beliebigen deutschen Großstadt aus möglich. In jedem Fall erwartet den zukünftigen Partner bei Top of Minds Germany die einmalige Chance, den Aufbau einer neuen Executive Search Boutique maßgeblich zu beeinflussen, mehr Zeit für die eigentliche Beratungstätigkeit, viel Gestaltungspielraum, kurze Entscheidungswege sowie die Zusammenarbeit mit einem engagierten und erfahrenen Team.

Interessiert? Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte Oliver Tonnar unter OliverTonnar@topofminds.com.



“Unser Wettbewerbsvorteil ist unser disruptives Geschäftsmodell, das den Fokus auf Beziehungen zu den Kandidaten mit einem starken Onlinemarketing kombiniert. Hiermit fühlen wir uns für den internationalen Rollout gut gerüstet.”

Auke Bijnsdorp, Managing Partner Top of Minds Group