

Nye kunder eller gamle kunder, der vender tilbage
– hvad skaber egentlig den største glæde hos dig? 💡

I enhver forretning er kunderne og kvaliteten af arbejdet, vi leverer, det vigtigste for langvarig succes. Alligevel er det uundgåeligt, at nogle kunder på et tidspunkt vælger at prøve noget nyt. Nogle gange sker det uden varsel – andre gange med en professionel og respektfuld dialog.

Jeg tænker nogle gange tilbage på en helt særlig kunderelation:

Vi havde i flere år samarbejdet om at løse mange komplekse rekrutteringer – både herhjemme og i udlandet. Vi havde opbygget et stærkt forhold, og jeg havde løbende tæt kontakt til både HR, CEO og management teamet og rigtig mange af specialisterne i virksomheden, som også jeg selv havde bidraget med at finde gennem årene.

Men en dag kom opkaldet:

👉 “Vi har faktisk valgt at arbejde med en anden headhunter til vores fremtidige opgaver.”

Av! Det var en hård besked at få – men den blev leveret topprofessionelt med stor empati og anerkendelse for mit arbejde. Alligevel nagede spørgsmålet: Hvad kunne jeg have gjort anderledes?

🕒 Ca. 6 måneder senere lå der en mail i indbakken:

De ville gerne genoptage samarbejdet og inviterede til et kaffemøde om en ny opgave. På mødet blev det klart: Det havde været fint for dem at prøve noget nyt, men nu ønskede de at vende tilbage. Det resulterede i en stærkere rammeaftale og flere spændende opgaver sammen – til glæde for begge parter.

For mig er hver opgave noget særligt – uanset om det er en helt ny kunde eller et tidligere samarbejde, der bliver genoptaget. Nye kunder bringer spænding, fordi der åbner sig helt nye relationer og muligheder. Når en tidligere kunde vender tilbage, er det dog noget særligt – det bekræfter, at vi har gjort noget rigtigt.

🤔 Hvad tænker du? Hvordan oplever du forskellen mellem at samarbejde med nye kunder og at genoptage relationen med tidligere kunder?

[hashtag#AllanOmRekruttering](#)

[hashtag#PartnerIkkeKonsulent](#)

[hashtag#TimeBaseretRekruttering](#)

[HIGHR](#)