

Hvordan vi hjalp en mellemstor virksomhed med at finde den rette Sales Director – på kun 41 timer!

En mellemstor virksomhed havde ledt efter en Sales Director i flere måneder – opslag, interviews, møder... men uden held. De havde brug for en leder, der kunne drive salget fremad, forstå deres branche og samtidig passe ind i kulturen.

På bare 41 timer fandt vi den rette kandidat. En erfaren, energisk og strategisk tænkende leder, der hurtigt kunne sætte sig ind i virksomhedens behov og forme salgsstrategien. Kort tid efter var kontrakten underskrevet, og virksomheden kunne ånde lettet op. 🙌

Så hvad gjorde forskellen?

Hos HIGHR arbejder vi med en timebaseret proces, der er designet til at finde de bedste kandidater – også dem, der ikke nødvendigvis søger nyt job, men som kan være det perfekte match.

I denne rekruttering gennemførte vi en grundig research og kontaktede passive kandidater, der kunne være ideelle til rollen.

Men det var ikke kun erfaring og kompetencer, der afgjorde valget. Det var virksomhedens unikke styrker, der tiltrak den rette kandidat.

De kunne tilbyde noget, mange store virksomheder ikke kan matche: en stærk kultur, fleksibilitet og en arbejdsplads, hvor medarbejdere virkelig kan gøre en forskel.

Dette viser tydeligt, at kampen om de bedste kandidater ikke kun handler om løn og benefits. Mindre og mellemstore virksomheder har unikke styrker, som kan være mindst lige så attraktive – hvis de formår at bruge dem rigtigt.

💡 Hvad gør jeres virksomhed unik, og hvordan bruger I det til at tiltrække de rette kandidater? Del gerne jeres tanker i kommentarfeltet! 👉