

VÄLKOMMEN TILL PEAKSEARCH

Nyhetsbrev September



PeakSearch konsulter

Bakre raden från vänster: Sara Steinvall, Magnus Klingberg, Marta Frick.

Nedre raden från vänster: Catharina Herbertsson, Andrea Backlund, Eva Runnerström, Jarl Molin

PeakSearch – experter på rekrytering till nyckelpositioner inom Life Science sedan 2006

Välkommen till PeakSearch nyhetsbrev där vi delar med oss av kunskap, artiklar och nyheter inom rekrytering, Executive Search, ledarskap, human resources och närliggande.

Vi på PeakSearch hjälper såväl dig som behöver rekrytera rätt kompetens till ditt team, och dig som söker ditt nästa drömjobb. Vi brinner för perfekta och hållbara matchningar, samt nöjda kunder och kandidater.

Hej hösten 2024!

PÅ PEAKSEARCH HAR SEPTEMBER MÅNAD STARTAT BRA OCH VI ÄR I FULL GÅNG MED ATT ARBETA MED OCH PLANERA FÖR NUVARANDE OCH KOMMANDE REKRYTERINGSUPPDRAG!

Vi ser fram mot ännu en höst fylld med många givande kandidat- och kundmöten. Välkommen att kontakta oss på PeakSearch i höst om du söker en ny utvecklande roll eller om du behöver rekrytera rätt kompetens. Vi brinner för perfekta och hållbara matchningar, samt mycket nöjda kunder och kandidater.

Välkommen att besöka vår hemsida eller kontakta oss på www.peaksearch.se
kontakt@peaksearch.se

PeakSearch ingår samarbete med det ledande bolaget inom Interim Management

VI PÅ PEAKSEARCH HAR FORMALISERAT
ETT SAMARBETE MED DET LEDANDE
BOLAGET INOM INTERIM MANAGEMENT

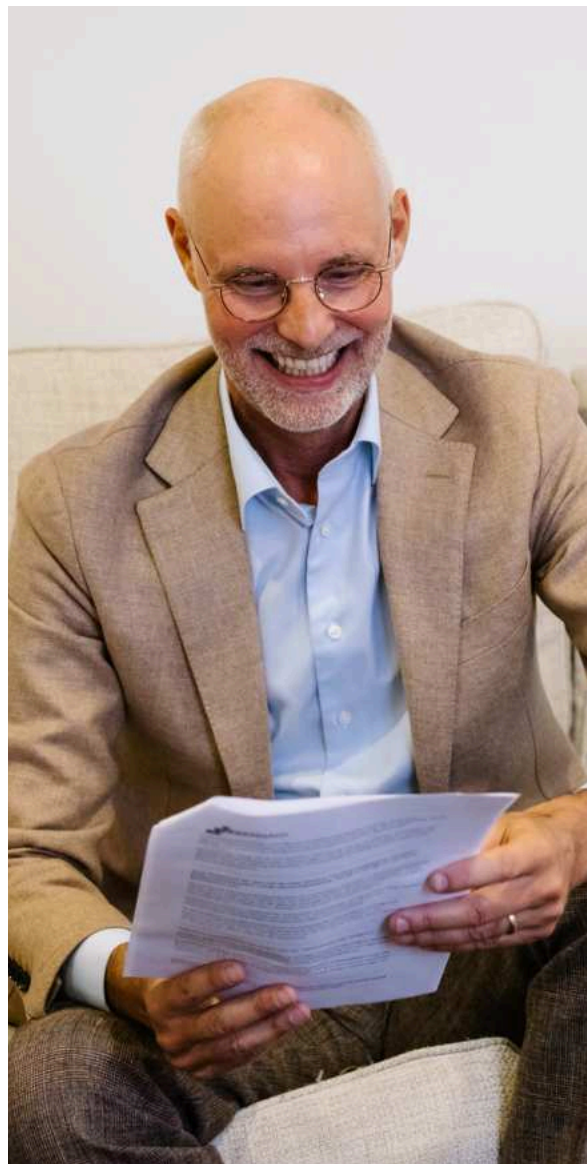
Vår partner anlitas när ett företag behöver
tillsätta en affärskritisk position tillfälligt och
levererar kandidater på så kort som 48
timmar.

Vår partner är rikstäckande och är
specialiserad på interimsuppdrag i lednings-
grupp, Mellanchefer och kvalificerade
specialister.

Magnus Klingberg, vd på PeakSearch,
kommenterar samarbetet:



Det känns väldigt bra att vi på PeakSearch nu har en riktigt stark kvalitetspartner inom Interim Management som komplement till vår egen kvalitetssäkrade rekryteringsmodell Vårderekrytering med fokus på permanenta positioner



LÄS MER

Aktuella rekryteringar

1000 REKRYTERINGAR AV HÖGSTA
KVALITET SEDAN 2006!

Vi rekryterar jut nu till flera intressanta och
spännande nyckelpositioner hos attraktiva
företag inom Life Science

AKTUELLA UPPDRAG



Vilka egenskaper är viktigaste för att bli en framgångsrik ledare?

VID REKRYTERING AV LEDARE ARBETAR VI PÅ PEAKSEARCH MED VÅR KVALITETSSÄKRADE KOMPETENSBASERADE REKRYTERINGSMODELL VÄRDEREKRYTERING. MED VÄRDEREKRYTERING HAR VI GENOMFÖRT 100 TALS LEDARREKRYTERINGAR INOM LIFE SCIENCE GENOM ÅREN

Ledarskapskonsulten Tommy Jansson har under många år studerat vilka kompetenser som kännetecknar en bra ledare(*).

Prestigelöshet är en viktig egenskap för den som vill lyckas i sin ledarroll. Men det finns fler faktorer som spelar in, menar ledarskapskonsulten Tommy Jansson. Han landade i 6 nyckelkompetenser som förenar riktigt bra ledare.

“Jag har själv alltid funderat på vad det är som gör att vissa företag eller vissa avdelningar levererar så mycket mera än andra. Och jag har funnit att det goda ledarskapet är en kraftigt bidragande fakto, Tommy Jansson”

Att skapa en motiverande och engagerande kultur är mycket viktigt för en ledare.

“Målsättningen är ju alltid att få ut optimalt av varje individ vilket bara är möjligt om ledningen kan skapa en motiverande kultur. Där alla medarbetare kan känna delaktighet och se möjligheter framåt, Tommy Jansson”

Enligt Tommy Jansson är nedan 6 kompetenser de som behövs för att vara en framgångsrik ledare:



KLOKSKAP



VARA FÖREBILD



SAMARBETE



STYRKA OCH MOD



KOMMUNIKATION



HUMOR



Vilka specifika ledarkompetenser som behövs i ett företag beror på många faktorer. Vi på PeakSearch arbetar tillsammans med företaget fram en kompetensbaserad kravprofil som blir mallen för ledarrekruteringen. Den säkerställer en objektiv värdering av de aktuella kandidaterna, vilket resulterar i en optimal och hållbar matchning

LÄS MER

(*) Företagarna.se, 6 kompetenser som kännetecknar en bra ledare.

Sagt om oss – Camilla Klaesson

FÖR OSS ÄR NÖJDA KANDIDATER OCH KUNDER VÅR LEDSTJÄRNA OCH DET ABSOLUT VIKTIGASTE MÅLET MED VÅRT ARBETE. ATT ALLTID GÖRA VÅRT YTTERSTA FÖR ATT ÅSTADKOMMA EN KVALITATIV UPPLEVELSE OCH BIDRA MED MERVÄRDEN FÖR KANDIDATER OCH KUNDER ÄR UTGÅNGSPUNKTEN FÖR VÅRT REKRYTERINGSARBETE

Vi tackar, Camilla Klaesson, för förtroendet och nedan fina ord av upplevelsen av rekryteringen med oss på PeakSearch ledd av Andrea Backlund. Vi önskar dig ett varmt lycka till i ditt nya uppdrag som CRM på Ypsomed. Det ska bli så spännande att följa er utveckling tillsammans.



Jag kan bara tala gott om dig och Peaksearch och verkligen rekommendera dig som jag alltid har haft en fin kontakt med. Du är uppriktig och stöttande Andrea. Har tagit dig tid att få fram och lyfta de egenskaperna jag har och själv behövt lyfta fram i ett tydligare format för att lyckas i intervjuprocessen gällande denna tjänst.

Du utstrålar själv en positiv energi och agerar med snabb feedback som smittar av sig både i tal och skrift. Tydlighet om vad som kommer att ske eller vad som förväntas av i de olika faserna. Även i slutfas eller i min uppstartsfas i kommande roll när jag nu ska börja finns du där med stöttning om jag känner att jag skulle behöva. Stort tack. Det skapar trygghet.

Vår kompetensbaserade rekryteringsmodell Vårderekrytering bygger på vetenskap och resulterar i träffsäkra och hållbara matchningar i viktiga rekryteringar.



Våra konsulter

VÅRA SENIORA KONSULTER HAR EN GEDIGEN ERFARENHET FRÅN ARBETE OCH REKRYTERING I OLIKA BRANSCHER

PeakSearch ambition är alltid att rekryteringsprocessen skall vara en positiv upplevelse som innebär mervärden för såväl kandidater som företag.

OM OSS



Så undviker du att tappa favoritkandidaten i rekryteringen

DET ÄR OFTA HÅRD KONKURRENS OM DE HÖGT VÄRDERADE KANDIDATERNA I KOMPETENSMARKNADEN. DET MEDFÖR EN HÖG RISK FÖR ATT TAPPA SINA FAVORITKANDIDATER I REKRYTERINGEN. HUR KAN MAN UNDVIKA ATT FÖRLORA HÖGT VÄRDERADE KANDIDATER I REKRYTERINGARNA? VI PÅ PEAKSEARCH DELAR MED OSS AV VÅRA BÄSTA TIPS TILL DIG SOM ÄR REKRYTERINGSANSVARIG

1. Sätt upp en tydlig tidsplan för rekryteringen och följ den så väl som möjligt. Kommunicera frekvent planen och de aktuella milstolparna i rekryteringen med de aktuella kandidaterna
2. Ligga nära de aktuella slutkandidaterna och informera dem frekvent om status och eventuella nästa steg i rekryteringen. Att få en bra kontakt/relation och en professionell upplevelse av rekryteringsprocessen kan bli avgörande i valet av arbetsgivare.
3. Var tydlig med att slutkandidaterna har en hög värdering för rekryteringen. Det ökar deras motivation och preferens för ditt uppdrag
4. Stäm noggrant och frekvent av slutkandidaternas värdering och behov. På så sätt kan man vid behov om möjligt anpassa upplägg, process och erbjudande
5. Man tjänar ofta på att vara flexibel med upplägg, ersättning, förmåner etcetera för att kunna rekrytera de högst värderade profilerna baserat på deras behov
6. Var snabb, interaktiv och professionell i samband med upprättande och signering av anställningsavtalet. Gå gärna igenom anställningsavtalet i ett personligt möte så finns möjligheten till en dialog om innehållet. Då kan man även direkt ta frågor och reda ut oklarheter, samt fånga upp eventuella avvikelser.

LÄS MER