



## Beraterprofil

Monika Schäfer

Telefon: + 49 177 444 22 88

## Profil

<b>Jahrgang:</b>	1959
<b>Ausbildung:</b>	Personalfachkauffrau
<b>Sprachen:</b>	Deutsch (Muttersprache) Englisch
<b>Funktion:</b>	Interimsmanagerin
<b>Standort:</b>	München
<b>Verfügbarkeit:</b>	Flexibel
<b>Berufserfahrung:</b>	seit 1985
<b>Schwerpunkte:</b>	Operative Personalarbeit, Recruiting Spezialistin, Teamleitung Personalbeschaffung, Aufbau von Abteilungen und Optimierung der Prozesse zur Besetzung von vakanten Positionen auf allen Ebenen in mittelständischen und globalen Unternehmen

---

## Beruflicher Hintergrund

Ich bin als Human Resources Spezialistin mit dem Schwerpunkt Recruiting auf allen Ebenen für meine nationalen und internationalen Kunden tätig. Mein Tagesgeschäft liegt seit mehr als 20 Jahren in der Durchführung und Leitung von Projekten im aktive Sourcing / Executive Search Umfeld. Als Interimsmanagerin baute ich Teams und Prozesse in Unternehmen auf, damit sich diese optimal die jeweiligen Gegebenheiten anpassen und optimieren können. Weiterhin gehört die Führung von Teams im HR-Bereich sowie das tägliche „Doing“ zu meinem Erfahrungshintergrund.

Bis Ende 2014 war ich als Geschäftsführerin bei der Firma Recruit Company GmbH tätig. Hier war ich maßgeblich für den Aufbau des Unternehmens und der Prozesse verantwortlich. Die Recruit Company GmbH ist eine Tochter der itelligence AG, eines der größten SAP-Beratungshäuser deutschlandweit und auch international tätig. Der Schwerpunkt war hier insbesondere der Aufbau des aktiven Recruitings und Talentmanagements in allen Geschäftsbereichen der itelligence AG. Das Zusammenspiel der einzelnen Fachabteilungen mit den Rekrutierung-Spezialisten wurden durch mich gestaltet und neue Prozesse auch innerhalb der itelligence AG eingeführt.

Weiterhin optimierte ich in den jeweiligen Unternehmen neben den HR Prozessen auch die Außendarstellung der Unternehmen durch den optimalen Einsatz entsprechender Medien (Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn, Websites). Die Darstellung auf Fachmessen und die Suche nach Fach- und Führungskräften gehörten ebenso zu meinen Aufgabengebiet. Anzeigen und Veranstaltungen wurden in entsprechenden Medien eingestellt und mit KPI's überwacht und kontinuierlich weiter optimiert.

Zum aktiven Sourcing der Führungskräfte gehörte das Suchen und die Vorselektion von Bewerbern, Führen der Vorstellungsgespräche in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen, sowie die Durchführung von Assessment Centern bis hin zur Erstellung der Arbeitsverträge. Die enge Begleitung bzw. Optimierung der Onboarding- und Einarbeitungsprozesse der neuen Mitarbeiter in Abstimmung mit den Fachabteilungen war Inhalt meines Verantwortungsbereiches. Die Konzeptionierung und Einführung eines Personal- und Hochschulmarketings war ebenfalls Teil meiner Aufgaben.

Ich stehe meinen Kunden in allen strategischen Fragen der Personalarbeit als kompetente Ansprechpartnerin zur Verfügung. Durch meine zahlreichen Projekte in nationalen und internationalen Unternehmen beherrsche ich alle Bereiche des operativen Recruitings und verstehe mich auch als Ansprechpartnerin der Führungskräfte auf allen Ebenen in den Unternehmen.

### Erfahrungen

- 20 Jahre Erfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen mit verschiedenen Kulturen
- Recruiting Spezialistin auf allen Ebenen
- Erarbeitung neuer Recruitingswege
- Identifizierung und Gewinnung von Talenten sowie Weiterentwicklung von Potentialen
- Aufbau von Recruitingprozessen über alle Hierarchie-Ebenen hinweg
- Unterstützung bei der Umsetzung der operativen Personalarbeit
- Aufbau von kompletten Teams (Vertrieb, Consulting, Presales)
- Gestaltung der HR Recruiting Strategie sowie kontinuierliche Überprüfung Harmonisierung und Optimierung aller Prozesse hinsichtlich Ihrer Wirksamkeit und Notwendigkeit
- Organisationsstrukturen im Recruiting entwickeln
- Gestaltung einer HR Recruiting Strategie
- Verhandlungen mit Betriebsräten zum Einstellen für Fachkräften
- Als strategische und innovative Business Partnerin Betreuung von Führungskräften bei den stetig wandelnden Aufgabenstellungen mit dem Ziel die Leistungsfähigkeit der Belegschaft zu erhöhen
- Projektleitung, Teilprojektleitung
- Durchführung von Geschäftsprozess- und Anforderungsanalysen
- Personal- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, Personalführung

## Branchenkenntnisse

- Informationstechnologie
- Telekommunikation
- Pharmaindustrie
- Biotechnologie
- Dienstleistungsunternehmen
- Immobilienwirtschaft
- Management- und Strategie Beratungsunternehmen
- Automotive
- Forst- und Gartengerätehersteller

## Referenzen

### **Aufbau von Sales und Presales Teams**

Branche: Informationstechnologie, Consulting

Erstellung von Anforderungsprofilen, Marktanalyse, Entwicklung der Rekrutierungsstrategie und deren Umsetzung, Schalten von Anzeigen in modernen Medien (Facebook, Xing, Internet), Identifizierung von Kandidaten, Führen der Interviews, Onboarding Prozess

### **Besetzung von Positionen im Bereich Sales, Consulting**

Branche: Telekommunikation (Geschäftsbereich M2M)

Erstellung von Anforderungsprofilen, Marktanalyse, Entwicklung der Rekrutierungsstrategie und deren Umsetzung, Schalten von Anzeigen in modernen Medien (Facebook, Xing, Internet), Identifizierung von Kandidaten, Führen der Interviews, Begleitung des gesamten Recruiting-Prozesses, Onboarding

### **Aufbau und Entwicklung/Coaching eines aktive Sourcing Teams**

Branche: SAP-Systemhaus, Managementberatung

Aufbau eines Recruiting-Teams und Implementierung aller damit verbundenen Prozesse. Bereits im ersten Jahr Besetzung von über 50 zusätzlichen Spezialisten-Positionen im Consultingbereich.