



Case Study

TALENTLOTSSEN

&

LEONI





DIE AUSGANGSSITUATION

- **Vakanz: Senior Sachbearbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)**
- **Kundenunternehmen: LEONI Kabel**
- **Standort: Roth (bei Nürnberg)**

- **Beauftragungszeitraum:
Zunächst 17.03.2023 – 16.06.2023**



DIE ERGEBNISSE

- Bereits **5 Tage nach der Beauftragung** konnte der erste Kandidat bei LEONI Kabel vorgestellt werden
- Am 16.05.2023 wurde die „**perfekte Kandidat*in**“ gefunden
- Am 16.06.2023 **Vertragsunterschrift** (Startdatum 01.10.2023)
- Die Kommunikation mit LEONI Kabel erfolgte durch ein **schriftliches Service-Reporting und regelmäßige Telefonate**
- Am 07.08.2023 wurde **weitere „perfekte Kandidat*in“** gefunden, die eingestellt werden sollte
- Aus Weiterbildungsgründen hat die zweite Kandidatin das **Vertragsangebot abgelehnt**



DIE ERGEBNISSE IN ZAHLEN

**Kontaktierte
Kandidaten**

309

**Rückmelde-
quote**

39,1 %

**Geführte
Telefoninterviews**

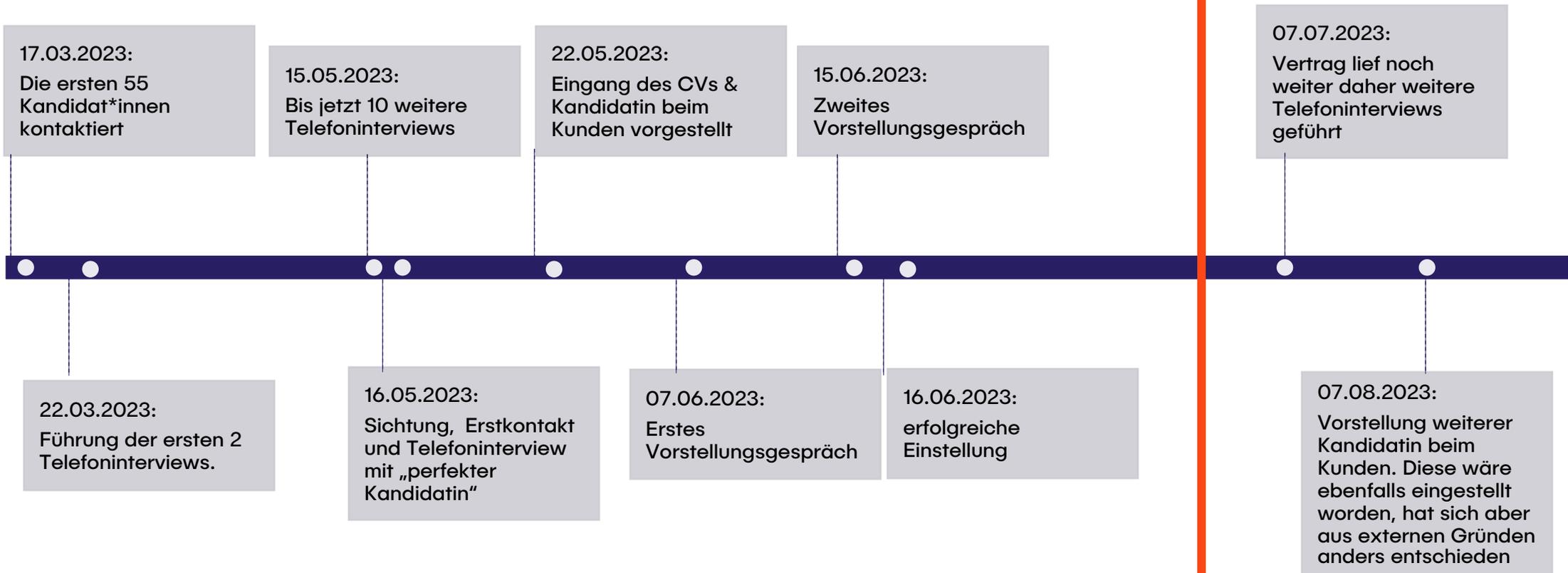
11

**Vorgestellte
Profile**

7



KAMPAGNENVERLAUF





MEINE KONTAKTDATEN

„Bei Fragen stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung – ein kurzer Griff zum Hörer genügt.“

Niklas Schwarz
Sales Development Manager
Tel. 0157 8221 0218
niklas.schwarz@talentlotsen.de





THANK YOU

DANKE