

DEFINITION DE **FAIRNESS** D'APRÈS LE DICTIONNAIRE :

COMPORTEMENT HONNÊTE; ATTITUDE LOYALE ET
CORRECTE ENVERS LES AUTRES

J'assure des prestations de qualité dans le domaine du **recrutement de spécialistes, cadres et cadres dirigeants**.

La base de chaque projet est une relation axée sur la **transparence**, la **confiance** et le **respect** entre client, candidats et consultant, et ceci tout au long du projet.



FAIR EXECUTIVE SEARCH

- **Correct envers les clients** : les facteurs de succès d'un projet de recrutement sont la réputation, le réseau et l'expérience du consultant, et non les bureaux coûteux en centre ville. Mes honoraires sont le reflet des prestations et des coûts relatifs à chacun des projets en cours. En maintenant des frais de structure très faibles, je peux proposer des prestations de grande qualité à de justes conditions.
- **Correct envers les candidats** : je ne suis pas un courtier en CV ni un fournisseur de profils. Je respecte les candidats et les candidates qui me font confiance en me dévoilant leur parcours et en me faisant part de leurs aspirations. Je leur assure un processus transparent et loyal.
- **Correct envers l'environnement** : mes procédés et mes outils me permettent de travailler avec un minimum de papier. J'utilise par ailleurs de nombreuses offres de la sharing economy, entre autres pour mes déplacements. Je soutiens l'association humanitaire Handicap International avec 1% de mon chiffre d'affaires.

PRESTATIONS

Je cherche – et je trouve – pour mes clients leurs spécialistes, cadres et cadres dirigeants, en Allemagne, en Suisse et en Autriche. Mes procédés sont éprouvés et j'utilise des outils modernes dans la recherche et la sélection des candidats, ainsi que dans la conduite des projets.

Full Service Search : le modèle classique dans la recherche de cadres et cadres dirigeants. J'identifie, j'approche et je présélectionne les meilleurs candidats disponibles sur le marché. **Première tranche d'honoraires à la mise en place du projet**, deuxième tranche à la présentation des candidats, troisième tranche à la signature d'un contrat de travail. Un rapport d'activité par semaine. **Un modèle qui assure un véritable partenariat entre client et consultant.** Les honoraires sont constitués d'une **somme forfaitaire**, définie au début du mandat, et qui dépend du profil recherché et de la difficulté du projet. Le forfait permet au client de connaître par avance le budget qu'il engage sur le projet. **Des modèles alternatifs sont possibles, s'ils autorisent une collaboration constructive et basée sur le respect mutuel.**

PRESTATIONS

Sourcing Only : dans certains cas, mon client souhaite externaliser la recherche de candidats mais conserver les étapes suivantes en interne, par exemple pour des raisons de confidentialité ou parce que la recherche est très spéciale et que les compétences requises ne sont pas présentes dans ses équipes. Je travaille ici sur base d'un forfait journalier.

Consulting : je conseille par ailleurs mes clients sur toute question concernant le recrutement en général, comme par exemple l'amélioration ou mise en place de procédés et/ou d'outils, ou encore le développement de leur marque employeur. Je travaille dans ce cas également sur la base d'un forfait journalier.

MON PROFIL



- 10 ans d'expérience dans le recrutement de cadres et cadres dirigeants, entre autre chez le leader du marché allemand Kienbaum Executive Search
- 3 ans de Recruitment Marketing au siège du groupe Siemens
- Plus de 25 ans d'expérience professionnelle dans des branches diverses
- Plus de 15 ans d'expérience dans des fonctions non-HR : export, business development, management produit, e-commerce
- Depuis 4 ans chargé de cours en Management Interculturel à l'université d'Augsbourg

RÉFÉRENCES

„Le briefing a été très bien compris, excellente analyse et évaluation des candidats qui nous ont été présentés, respect des délais et très bonne communication“

Direction d'un groupe industriel allemand à capitaux familiaux (CA > 400 Mio €) – Projet: Recherche du Directeur Marketing (h/f)

„I worked with Denis Jeanson as a candidate and as a customer. In both cases I faced a very serious, professional and efficient person. Denis knows his job extremely well and is a straight-to-the point person, who has an acute understanding of the needs and expectations of his client and his candidates. He has this ability to create a relation of confidence between the people which facilitates a lot the business.“

Managing Director de la filiale Europe Centrale d'un groupe hightech francais – Plusieurs projets, dont la recherche du Country Manager Allemagne

RÉFÉRENCES

“Thank you very much for your very positive and efficient support. Your opinions, comments and advices are always right and adapted to our Company profile and philosophy. Moreover, it is always a real pleasure to work with you. We will not hesitate to contact you further more as soon as we will feel any need”.

CEO et actionnaire d’un groupe familial industriel français – Projet: Recherche du DG de la filiale allemande

„Votre préparation, votre approche analytique et votre intuition ont rendu possible cette collaboration. Soyez assuré de ma confiance“.

Candidat, DG de la filiale française d’un groupe alimentaire allemand

CONTACT

Denis Jeanson
Fair Executive Search
Rathochstraße 85
81247 München

Téléphone (ligne directe) : +49 89 81009686
Portable : +49 152 24358317

Mail: jeanson@fairexecutivesearch.de

