

PRESTATIONS

Executive search

Nous concevons l'activité Executive Search comme un outil de développement des organisations avec lesquelles nous travaillons et, partant, nous situons à l'opposé d'une pratique axée sur le « négoce » de personnel qualifié.

Professionnels du recrutement de cadres et spécialistes de haut niveau par « approche directe », nous nous reposons essentiellement sur nos réseaux personnels pour identifier les profils qui nous intéressent en fonction des missions confiées. Ces réseaux ont été constitués à Genève mais également à l'international sur les principales places financières ayant développé une réputation en matière de gestion de fortune et patrimoniale.

Ceci étant, notre principale marque de différenciation vient du fait qu'une grande proportion des mandats qui nous sont confiés découle de la volonté, chez nos clients, de développer une nouvelle activité (services ou marchés). Nous proposons donc aux candidats potentiels que nous identifions et ce dans la plupart des cas, la possibilité de développer ou de prendre part à la constitution d'un projet. Nous prenons un soin particulier à présenter les valeurs concurrentielles contenues dans ces projets et sélectionnons nos candidats autant pour leurs compétences professionnelles que pour leur capacité et volonté de s'approprier ces valeurs. Ceci nous semble en effet, dès un certain niveau, le meilleur gage de réussite d'un recrutement.

Enfin nous avons également fait nôtre la spécialité des recrutements à caractères techniques (Asset Management).

Conseil d'entreprise

Nous développons et implémentons avec nos clients des solutions qui leurs sont propres, de nature à les aider à réaliser leurs objectifs opérationnels et organisationnels. Nous ne vendons pas de solutions clefs en mains ou de modèles, notre métier est le conseil opérationnel (vs stratégique).

Dans notre activité quotidienne composée de conseil et de recrutement, la partie conseil, particulièrement en développement d'organisation et en amont du recrutement, représente la valeur ajoutée que nous voulons faire valoir auprès de nos clients.

En effet nous pensons être d'une réelle utilité lorsque notre client, manager d'une organisation ou d'un département, se trouve investi d'une mission qui l'amène par exemple à développer un nouveau business model, une nouvelle prestation de service ou encore un nouveau marché. Etant entendu que lui seul possède la solution propre à son entreprise, nous lui offrons un support dans la définition des critères de succès de la mission qui lui est confiée, en nourrissant sa réflexion, par exemple, d'un certain nombre d'informations de marché en notre possession (market intelligence). De ce travail préliminaire émerge la définition d'un projet que nous pouvons par la suite présenter à nos candidats.

IMPACT PARTNERS

Executive Search - Management Consultants

Cette capacité à accompagner nos clients en amont du recrutement repose à l'évidence sur des compétences en matière de conseil d'entreprise que nous avons développées au fil des années. Nous sommes donc à même de proposer certaines prestations de conseil pur. Nous déclinons ces prestations de la manière suivante :

INTRA ORGANISATIONNELS	EXTRA ORGANISATIONNELS
<ul style="list-style-type: none">● Conseil de Direction et développement d'organisation● Gestion de Ressources Humaines, en particulier GPEC● <i>Coaching</i> d'équipes de Direction	<ul style="list-style-type: none">● Etudes des tendances et opportunités du marché et veille concurrentielle (<i>Market Intelligence</i>)● Etudes de positionnement des sociétés clientes vis à vis de leur concurrence● Evaluation des sociétés (hors partie financière)

Conseil individuel

Afin de répondre à la demande et aux préoccupations de certains cadres dirigeants que nous côtoyons, nous avons également formalisé plusieurs prestations de conseil individuel.

COACHING:

A la différence de nos activités de conseil institutionnel qui nous amènent à intervenir sur la mise en oeuvre des missions détenues par nos clients, notre prestation de COACHING vise à aider nos clients individuels à développer des représentations objectives d'eux-mêmes. Ils sont alors en mesure de formuler les solutions spécifiques à leurs thématiques de développement personnel ou professionnel.

PILOTAGE DE CARRIÈRE:

Ce programme très complet peut être considéré comme une alternative au traditionnel outplacement. Cependant il s'adresse aussi bien aux personnes en transition professionnelle qu'à celles, toujours en emploi, manifestant un doute quant à leur développement personnel / professionnel : "du point de vues de mes aspirations personnelles, suis-je dans la bonne fonction, le bon environnement, que pourrais-je faire d'autre, etc. ?".

En nous appuyant sur une méthodologie de type cognitivo-comportementale, nous mettons l'accent sur le développement personnel de nos clients individuels. Ce développement personnel est le meilleur garant d'un juste repositionnement professionnel.

ASSESSMENT:

Nous organisons avec des consultants externes des assessments complets, en ayant pris grand soin en amont de la passation d'identifier correctement les dimensions sur lesquelles vont porter les critères de mesure.