

Faires und zukunftsorientiertes Trennungsmanagement



UNSERE REGIONALITÄT

NewPlacement AG. Seit mehr als 30 Jahren beraten wir Management, C-Level, Führungskräfte sowie Spezialisten - individuell und ganzheitlich statt mit Standards im Massengeschäft - bei ihrer professionellen Jobsuche bis zum Antritt der neuen Herausforderung und darüber hinaus. Als LeadProvider unterstützen wir Unternehmen im beidseitigen fairen und respektvollen Trennungsprozess mit ihren Fach- und Führungskräften und sorgen für beidseitig produktivere Zukunftsorientierung.

Individualität, Innovationen, Produkt- und Servicequalität im Sinne der qualitativen Marktführerschaft ist einer der Parameter für unsere Erfolgsquote von nahezu 100% und eine signifikante Verkürzung gegenüber nicht unterstützten Bewerbungs-Prozessen. Dabei profitieren alle unsere SeniorPartner vom breit gefächerten Funktions- und Branchenhintergrund sowie dem Networking der gesamten NewPlacement-Partnerschaft. Überzeugen Sie sich persönlich von unserem Angebot an mehr als 60 europäischen Orten oder im weltweiten OnlineCoaching (4-sprachig) in einem unverbindlichen und kostenfreien Informationsgespräch. Wir verstehen Menschen, Unternehmen und Karrieren.

Zukunftsorientierter Nutzen für Unternehmen

- **Konfliktfreie Trennung.** Faires Trennungsmanagement und das Stellschrauben-Modell der NewPlacement AG (Trennungsparameter) ermöglichen eine Win-win-Situation und vermeiden gerichtliche Eskalationen.
- **Fürsorge/Selbstbestimmung.** Das 3-2-1-Modell der NewPlacement AG (auch als Lead Provider) wird sowohl der Fürsorge des Unternehmens (Vorauswahl Anbieter) als auch der Selbstbestimmung des betroffenen Mitarbeiters* (Endauswahl Methodik & Coach) für seine Zukunft gerecht.
- **Kosten.** Massiver Zeiteinsatz des Coaches (i.d.R. rund 40h innerhalb von 3 Wochen) fördert eine schnelle Ausrichtung nach vorn sowie Verkürzung der Vermittlungszeit und damit Kosteneinsparungen für Unternehmen.
- **Trennungsprävention.** Faire Trennung bedeutet auch Trennungsprävention für die die bestehende Belegschaft und Vermeidung von Unruhe.
- **Spätere Zusammenarbeit.** Die spätere Zusammenarbeit mit ausgeschiedenen Mitarbeitern* nach deren Neustart in einem anderen Unternehmen (Kunde, Lieferant, Rückkehr etc.) bleibt möglich.
- **Unternehmenskultur** und Image werden auch durch den Umgang mit ausscheidenden Führungskräften und Mitarbeiter bestimmt.



Sven Ingrisch. Nach Abitur und Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität München Vertriebsstrainee und Sales Representative Southern Germany bei der Deutschen Veedol GmbH. Anschließend bei der Deutschen Castrol Vertriebsgesellschaft mbH KAM und später Head of Castrol Key Account Management BMW. Wechsel zur BP Lubes Marketing GmbH als Head of

Sales Aral South Germany und Area Manager South-West Germany. Seit 2008 bei der BP Europa Area Manager und Vertriebsleiter Direct Business / OEM FWS sowie Sales Manager Automotive Switzerland & Germany und Direktor Vertrieb Castrol FWS Schweiz (C-Level mit 9-stelliger Budgetverantwortung und entsprechender Führungsverantwortung). Vielfältige Verantwortungen und Weiterbildungen in den Bereichen Management, Vertrieb, Marketing, Finanzen, IT (SAP), Change, Projekt- und Prozessmanagement sowie HR. Ausbildung zum NewPlacement-Coach und Mitinhaber der AG.

Entscheidende Vorteile für Führungskräfte und Spezialisten

- **Fundierte Basis.** Die ganztägige Biographie liefert die fundierte Basis (Management-Bilanz) für den Bewerbungs-Prozess mit 150-200 Leistungs-, Erfahrungs- und Kompetenzwerten sowie Soft Skills, die durch psychologische Tests und biographische Analyse nicht zu ersetzen ist.
- **Verdeckter Arbeitsmarkt.** Der breitflächige Marktscan bei einer internationalen Auswahl aus mehr als 4.000 Headhuntern* und unser Job-Searcher (> 500 Jobbörsen) sind die Pforte zum verdeckten Markt.
- **8 Startbahnen** zum Bewerbungs-Erfolg schaffen durch ihre Parallelität und Individualität den Zugang zu strategisch richtigen Projekten. Sie decken initiative und reaktive Bewerbungen, Netzwerkkontakte, Empfehlungsmarketing, Digitales Ich und Selbstständigkeit ab.
- **Essenzion** verbessert den Bewerbungsprozess mit Individualität in jedem Projekt und auf jeder Gesprächsstufe (Drehbuch, Re-Briefing, gespiegelte Nutzwerte) gegenüber Standards erheblich.
- **Nach dem Erfolg.** Das NewPlacement-Angebotsspektrum geht mit zusätzlichen Angeboten wie Jobversicherung, Coaching on demand und Update nach 3-5 Jahren weit über den neuen Job hinaus.

Sven Ingrisch • SeniorPartner der [NewPlacement AG](#) • E-Mail: info@newplacement.com • Telefon: 0800 8736686 oder +49 521 1644475
 Beratungsbüros u.a. in [Freiburg/Breisgau](#) • [Karlsruhe](#) • [Offenburg](#) • [Schweiz](#) • Version 2023-04 • [Update](#) • [BDU - Beratungsgrundsätze](#) • [Kontaktformular](#)

Unsere [Konzeptbilder](#) machen professionelles Trennungsmanagement durch Reduktion und Transformation verständlich und einprägsam. * (m/w/d)

