

# HEADHUNTING AGILE

---

## A SUCCESSO



## 5 VANTAGGI

### PER TE

**1**

**Partiamo con un brief accurato e per ciascun candidato verificiamo hard e soft skill, motivazione e risultati ottenuti.**

**2**

**Il nostro Talent Recruiter è il tuo advisor per la durata della selezione e ti aggiorna puntualmente.**

**3**

**Ottieni la prima rosa di candidati in 7 giorni lavorativi.**

**4**

**Concludi il tuo progetto in 30 giorni.**

**5**

**Paga a successo: success fee solo a conclusione della selezione.**

# Inserisci in azienda il candidato con le **competenze chiave** per il tuo business

Il nostro processo di selezione analizza la compatibilità dei candidati rispetto alla posizione lavorativa attraverso **4 dimensioni essenziali**: hard skill, soft skill, motivazione e risultati già ottenuti. Un processo che mira a garantire il giusto match tra azienda e candidati.



# La valutazione delle hard skill e la selezione smart

Il nostro metodo di headhunting ci permette di selezionare talenti in linea con le esigenze di crescita di aziende come la tua.

**Siamo così convinti del risultato che lavoriamo a successo.**

La prima fase di selezione riguarda le hard skill in linea con il profilo professionale richiesto.

Per i ruoli più complessi, proponiamo **selezioni smart personalizzate**, co-create con il cliente, che ci consentono di andare oltre l'analisi dei CV e valutare le effettive competenze tecniche e trasversali dei candidati.

La co-creazione dei contenuti per la selezione dei candidati ha portato numerosi vantaggi:

- **Riduzione del time to hire**
- **Rosa di candidati più in linea con le esigenze dell'azienda**
- **Ottimizzazione del tempo dedicato dal manager alla selezione**

# L'assessment dei Driver Motivazionali con Sales Line Driver Indicator©

Il nostro **processo proprietario** per la misurazione e l'analisi della motivazione del personale è utilissimo per valutare l'allineamento tra la tua azienda e i driver motivazionali dei candidati e dei tuoi dipendenti. Si tratta di uno specifico **assessment** della valutazione per il lavoro, un processo su misura che viene di volta in volta modellato in base alle esigenze specifiche e al budget della tua azienda.

## Perché Misurare i Driver Motivazionali

TURNOVER  
RIDOTTO

PRODUTTIVITÀ  
AZIENDALE

SODDISFAZIONE  
DEI CLIENTI

EMPLOYER  
BRANDING

SCOPRI  
DI PIÙ



# La valutazione delle **soft skill**

Grazie a un brief molto accurato con il cliente in fase iniziale, i nostri Talent Recruiter valutano le soft skill dei candidati in base alle aspettative per il ruolo richiesto.

Valutano inoltre il cultural fit tra candidato e azienda, un elemento fondamentale per la buona riuscita della selezione sul lungo termine.

La performance del candidato a 6, 12 e 24 mesi è il nostro KPI.

- problem solving
- flessibilità
- orientamento al cliente
- orientamento agli obiettivi
- comunicazione interpersonale
- capacità di ascolto empatico
- capacità di collaborare
- pensiero critico
- capacità di organizzazione
- orientamento al cambiamento

# La valutazione dei **risultati**

Per garantire un'analisi completa delle competenze del candidato, valutiamo anche i successi e gli **achievement**, cioè i risultati ottenuti in ruoli precedenti, delineando così un profilo professionale più dettagliato.

Inoltre, insieme con il nostro cliente valutiamo i KPI attesi che il candidato dovrebbe soddisfare nei primi sei mesi, al termine del primo anno e nel medio periodo.

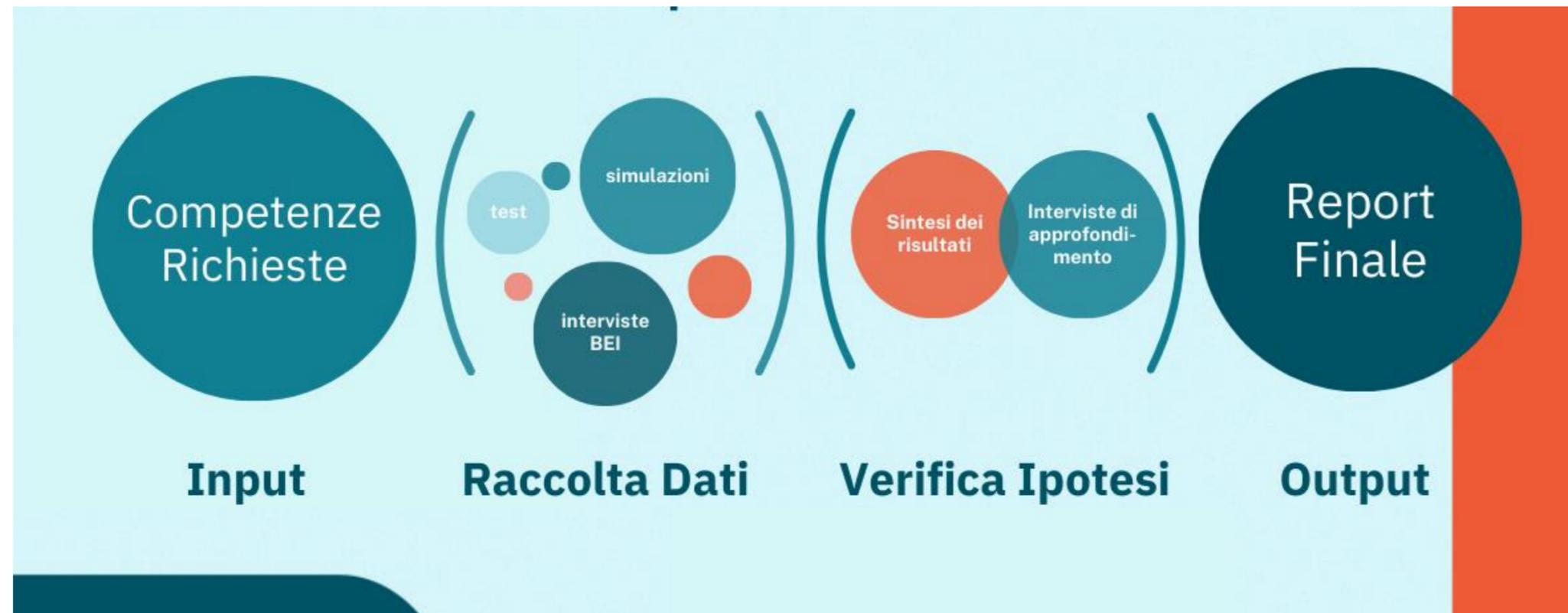
Questo ci consente di allineare le aspettative del cliente con le competenze del candidato.

# Il processo di **Headhunting Agile** a Successo



# People Assessment: richiedi la mappa delle **soft skill**

Aggiungi una mappatura approfondita delle Soft Skill con il processo di People Assessment realizzato dai nostri Assessor professionisti della nostra business unit dedicata. Ti consigliamo di focalizzarti su 3 competenze da valutare, dando una priorità a quelle più importanti per la situazione specifica.



# Case study: dicono di noi

Abbiamo tanti **casi di successo** da raccontarvi, eccone qualcuno:

- **Case study Yaskawa:** <https://salesline.it/area-sales-manager-con-competenze-tecniche>
- **Case study Somfy:** <https://salesline.it/selezione-del-demand-planner>
- **Case study: la testimonianza di Laura Adamo**  
<https://salesline.it/assessment-profili-sales>



# 135 aziende clienti:

AudioNova



Be ahead

CYBEROO

coopservice

Coelsanus  
In Italia dal 1955

Epta

FESTINA  
Orologi dal 1902

HARIBO

ICF

optovista



caffè  
Musetti  
MIO ESPRESSO

Pierre Fabre

POLYEDRA

smartwares  
group

somfy.

stahl

spirax  
sarco

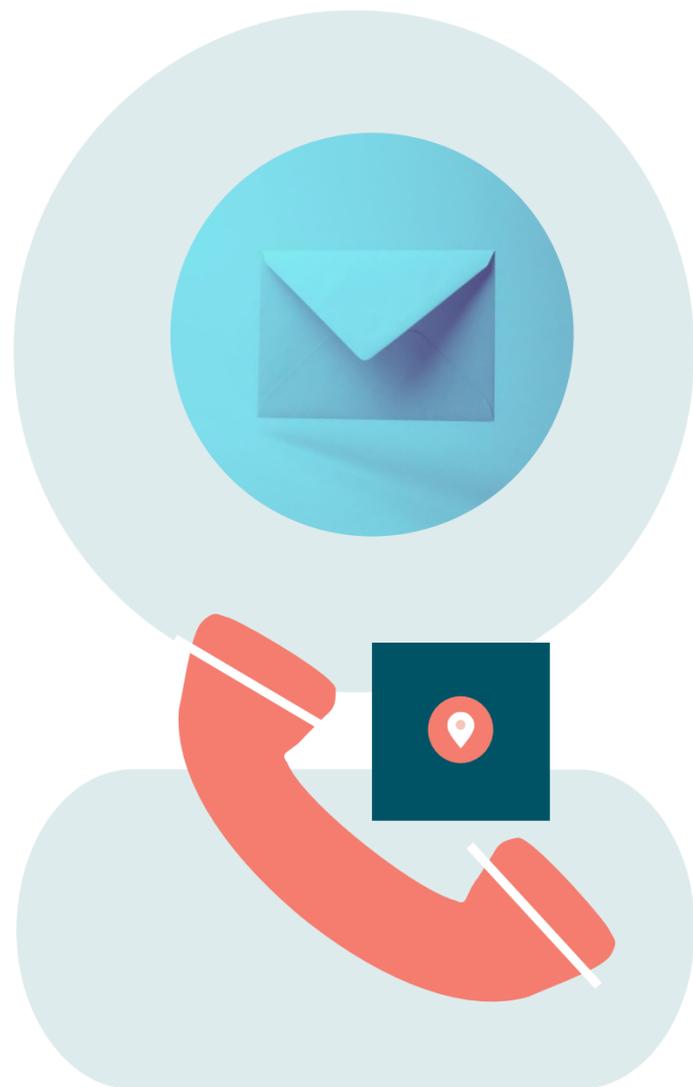
TGIDENT

YASKAWA

SALESLINE

Sales Line s.r.l. Via Sansovino 30 - Milano | [contatto@salesline.it](mailto:contatto@salesline.it) | +39.0297373313

# Parliamo del **prossimo** Progetto



[contatto@salesline.it](mailto:contatto@salesline.it)

+39 0297373313

[salesline.it](http://salesline.it)

Via Sansovino 30 - 20133 Milano