

## *Brænder du for at skabe bæredygtige kunderelationer inden for fremtidens Executive Search og organisationsudvikling?*

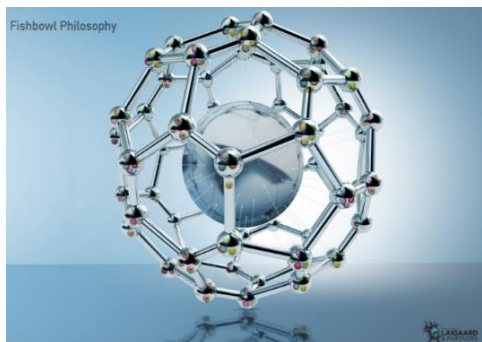
# Consultant

Hos Laigaard & Partners A/S søger vi konsulenter, som kan skabe langsigtet relationssalg inden for fremtidens Executive Search samt organisations- og forretningsudvikling. Dette indebærer, at du selvstændigt skal opsøge kunder, skabe og opbygge relationer samt gennemføre salg og rekrutteringsopgaver. Vores rekrutteringsopgaver inkluderer rekruttering af bestyrelsesmedlemmer, direktører, mellemledere og tunge specialister – på både strategisk, taktisk og tungt operationelt niveau.

Jobbet indebærer udvælgelse af kundeemner, mødebooking, mødeforberedelse, salgsmøder samt på sigt gennemførelse af rekrutteringsopgaver fra A-Å og opgaver inden for organisationsudvikling.

Vi sikrer, at du bliver oplært og trænet i vores processer og produkter, så du bliver en seriøs og professionel sparringspartner i vores kunders valg af samarbejdspartner. Vores kundekreds er bred og spænder fra mindre nationale virksomheder til flere af verdens største internationale virksomheder.

En hverdag hos os er alsidig, og du bliver en vigtig sparringspartner både internt i Laigaard & Partners samt eksternt hos vores kunder. Vi forventer således, at du, via salg, er drevet af at opbygge og vedligeholde kunderelationer.



Hos os er vi organiseret ud fra *Fishbowl Philosophy*, hvor alt arbejde udføres i projektgrupper. Dette betyder, at du ud over dine nøgleopgaver inden for salg og konsulentopgaver, har lyst til at påvirke såvel din egen som resten af virksomhedens udvikling.

Du skal finde det inspirerende og udviklende at blive inddraget i forretningen og være med til at påvirke den – afhængigt af dine interesser og kompetencer. Du skal ligeledes, via intern og ekstern crowdsourcing, medvirke til udvikling af de værktøjer, procedurer og produkter, som vi arbejder med.

Vi har et dynamisk og uformelt arbejdsmiljø, hvor socialt samvær og aktiviteter, der udvikler virksomheden og den enkelte medarbejder, er i højsædet. Vi har derfor en forventning om, at du er en proaktiv teamplayer med stærke sociale kompetencer og en naturlig interesse for mennesker.

### Faglige kvalifikationer

- Du har en videregående uddannelse som cand.merc., HD, ingeniør eller lignende.
- Du har solid forretningsforståelse.
- Du har erfaring med løsnings- og relationssalg.
- Du er vant til at arbejde med skarpe deadlines.
- Du har erfaring med at agere betroet partner/sparringspartner over for dine kunder.

### Personlige kvalifikationer

- Du er udadvendt, og du har gode kontaktevner samt stor gennemslagskraft.
- Du er proaktiv, struktureret, disciplineret, engageret, effektiv og selvstændig med et højt tempo.
- Du er en inspirerende, selvmotiverende og kreativ opgaveløser.
- Du er positiv og humoristisk, og du har gode samarbejdsevner samt et godt og smittende humør.
- Du er ambitiøs og resultatorienteret.
- Du er ”skarp i pæren”, og du har en analytisk og systematisk tilgang til dit arbejde.
- Du er kvalitetsbevidst i dit arbejde.
- Du er kompromisløs omkring kvalitet i arbejdet.

### Laigaard & Partners A/S

Siden 1998 har Laigaard & Partners A/S arbejdet for at sikre den højest mulige kvalitet inden for Executive Search. Vi arbejder kompromisløst for at gøre os fortjent til, igen og igen at blive valgt som vores kunders foretrukne partner, og vi kan med stolthed konstatere, at vi til stadighed holder en træfsikkerhed i vores Search på over 98%. Læs mere på [www.laigaard-partners.com](http://www.laigaard-partners.com).

Send din ansøgning og dit C.V. mærket **30468** på e-mail [hrm@laigaard-partners.com](mailto:hrm@laigaard-partners.com) til Laigaard & Partners A/S, Store Kongensgade 40H, 1264 København K. Vi behandler din henvendelse fortroligt og videregiver kun dine oplysninger efter aftale med dig. Yderligere oplysninger kan fås på telefon 33 91 18 00.