

ANSÖKAN HOS BUSINESS CONSULTING NEDERLAND

Det förr succérika företaget WWM (We Want More) har genom vanskötsel och mismanagement av sina ägare kommit i allvarliga problem. De fega ägarne har lämnat landet. Det finns knappa medel kvar för ett uppsägningsprogram. En av de anställda har tidigare arbetat för ett erfaren konsultföretag Business Consulting Nederland (BCN) och han har sökt kontakt med dess ägaren. BCN har en möjlighet att ta över 4 anställda.

WWW's anställda kan söka job hos BCN under förutsättning att de vill testas med LDpe's LD-Toolbox, som också kartlägger deras framtidsperspektiv.

Fyra av de sökandena kan få anställning hos BCN och de får en passande utbildning för det. Deras rätt på avgångsvederlag hos WWM förfaller så att det blir mer över för de som sitter kvar.

Antallet frivilliga sökanden hos BCN är 11:

Rolf van Dieren, Hugo van der Vaart, Karel Bruins, Paul Corstius, Cor Muller, Egbert Lannooij, Wouter Kramer, Emma Boon, Govert Clebert, Mies Salverda en Greet van de Waal.

Platserna hos BCN gäller ett tvåtal roller som interim/intervention manager och ett tvåtal allround-konsulter som senior account-manager.

BCN beslutar att göra en rankningslist.



SELEKTERING AV KANDIDATER FÖR SALES OCH ACCOUNT MANAGEMENT

				1	2	5	8
				Säljare	Account utvecklare	Account Executive	Leading Partner
		Top 25 Sales Executive		Säljare	Account utvecklare	Account Executive	Leading Partner
1	1	Rolf van Dieren	self	33,0	35,0	31,0	22,0
			Sim1	40,0	38,0	31,0	26,0
2	5	Cor Muller	self	30,0	37,0	24,5	29,5
			Sim1	30,5	37,0	28,5	30,5
3	11	Greet van de Waal	self	21,5	33,0	23,5	32,5
			Sim1	33,0	36,0	29,0	36,5
4	3	Karel Bruins	self	26,0	21,0	21,5	25,5
			Sim1	33,5	28,0	27,0	33,5
5	7	Wouter Kramer	self	27,5	26,5	17,5	22,0
			Sim1	30,0	28,0	22,5	29,0
6	2	Hugo van der Vaart	self	14,5	22,0	23,5	14,0
			Sim1	18,5	29,0	30,5	22,0
7	6	Egbert Lannooij	self	29,5	27,5	14,5	10,5
			Sim1	32,0	32,0	23,0	24,5
8	8	Emma Boon	self	20,0	16,5	20,5	8,5
			Sim1	22,0	21,5	25,5	12,5
9	4	Paul Corstius	self	19,5	21,0	16,5	11,0
			Sim1	32,0	31,5	24,0	29,5
10	9	Govert Clebert	self	11,5	23,0	17,0	8,0
			Sim1	29,5	30,0	27,0	17,5
11	10	Mies Salverda	self	22,0	15,5	9,5	17,0
			Sim1	31,5	24,0	16,0	19,0

Till vänster en lista över kandidaternas scores.

Rolf van Dieren är högst som Sales Executive, Hans potentiella tillväxt (sim1) m.b.v. het Quick-Wins scenariot stärker honom ytterligare.

Cor Muller är bra som Account utvecklare. Och utvecklingsperspektiver som Säljare och Leading partner är bra.

Även Greet van de Waal är bra på dessa områden. Partner

Karel Bruins har utvecklingsperspektiv men det finns inte någon direkt möjlighet för en insats.

**BCN beslutar titta närmare på följande kandidater:
Rolf van Dieren, Cor Muller och Greet de Waal**

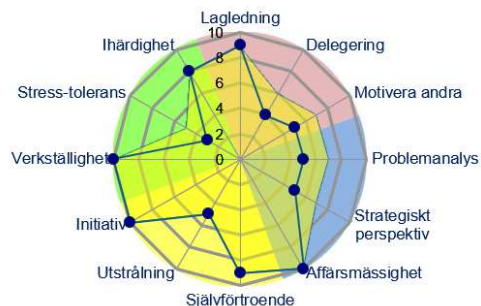
På nästa sida ser du kandidaternas Interim Management profiler

SELEKTERING KANDIDATER FÖR IM-ROLLER

Egbert Lannooij

Starkt: Verkställighet, Affärsmässighet, Initiativ, Lagledning, Självförtroende, Ihärdighet

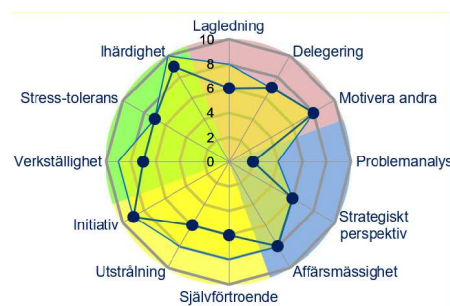
Svaghet: Stresstolerans!



Rolf van Dieren

Starkt: Ihärdighet, Initiativ, Affärsmässighet, Motivera andra, Delegering

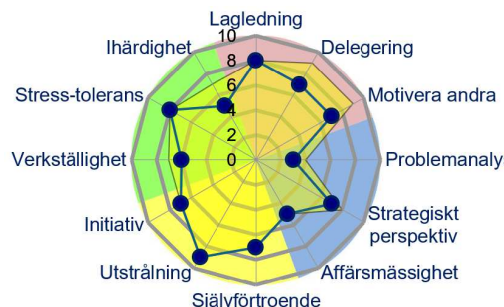
Svaghet: Problemanalys



Wouter Kramer

Starkt: Utstrålning, Stresstolerans, Lagledning, Motivera andra, Strategiskt Perspektiv

Svaghet: Problemanalys



Cor Muller

Starkt: Strategiskt perspektiv, Lagledning, många fler

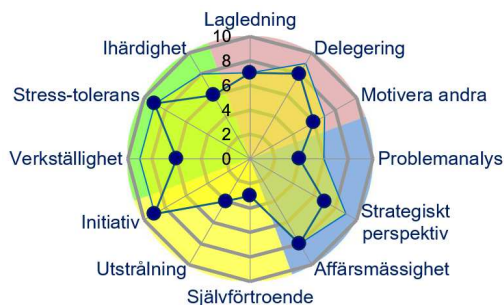
Svaghet: stresstolerans!



Hugo van de Vaart

Starkt: Initiativ, Stresstolerans, Affärsmässighet, Delegering

Svaghet: självförtroende



Till höger ser du kandidaterna's rankning för IM-rollen som vi gjorde baserad på Förändringsmanagement kompetens modellen.

De fem högsta kandidaterna är Egbert Lannooij, Rolf van Dieren, Wouter Kramer, Cor Muller och Hugo van der Vaart.

Till vänster ser du deras profiler.

	LEDA MÄNNISKOR			AFFÄRS SINNE		SYNBARHET			SOLIDITET				
	Sturen	Delegeren	Motiveren van anderen	Problemanalyse	Strategische visie	Commerciële gerichtheid	Zelfvertrouwen	Impact	Initiatief	Realisatie van doelen	Stressbestendigheid		Vasthoudendheid
Själv score	9	4	5	5	5	10	9	5	10	10	3	8	Egbert
Sim1	9	6	7	7	7	10	9	5	10	10	5	8	Lannooij
Själv score	6	7	8	2	6	8	6	6	9	7	7	9	Rolf van Dieren
Sim1	8	7	8	4	6	8	8	8	9	9	7	10	
Själv score	8	7	7	3	7	5	7	9	7	6	8	5	Wouter Kramer
Sim1	8	9	9	4	8	5	7	9	7	7	8	7	
Själv score	8	7	5	7	8	7	7	7	7	7	2	6	Cor Muller
Sim1	8	8	6	7	8	7	7	7	7	7	2	6	
Själv score	7	8	6	4	7	8	3	4	9	6	9	6	Hugo van der
Sim1	7	9	7	6	9	8	3	4	9	9	9	8	Vaart
Själv score	8	7	7	4	6	5	6	5	9	8	4	6	Allison
Sim1	8	7	7	8	6	7	6	5	9	8	4	6	Rawlings
Själv score	6	8	8	4	6	4	4	7	6	6	5	5	Paul Corstius
Sim1	7	8	8	6	7	7	5	8	6	6	5	5	
Själv score	5	5	5	4	4	7	4	6	7	7	7	7	Paul Corstius
Sim1	7	6	6	6	6	7	6	8	7	7	7	7	
Själv score	7	6	4	4	6	7	3	2	9	9	4	7	Govert Clebert
Sim1	10	7	6	6	8	7	6	5	9	9	4	7	
Själv score	5	7	6	7	9	4	5	7	4	5	4	4	Greet van de
Sim1	8	9	7	7	9	4	7	8	7	7	4	4	Waal

Överväganden: Låg stresstolerans passar inte för en Interim Manager. Därför diskvalificeras Egbert Lannooij som IM, men han har många bra sidor. Passar han t.ex. som Säljare? Se föregående sida: han har talang.

SELEKTERADE KANDIDATER

BCN beslutar att anställa följande personer:

För funktionen som Interim manager/intervention manager:

Rolf van Dieren och Hugo van der Vaart

För funktionen som Senior accountmanager:

Cor Muller och Greet van de Wal

Och som säljare:

Egbert Lannooij

Karel Bruins är reserv kandidat p.g.a. utvecklingsperspektivet

1 Rolf van Dieren

Self score

KUND UTVECKLINGS ROLLER
1 3

KOMMERSIELLA ROLLER
5 Leading Partner

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER
9 10

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach
33	23	31	30
35	36	29	20
2	4	7	6

Account utvecklare Leverans ansvarig

Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr
12 11

Förslag anpassning beteendepreferenser

meer direct (van 3 -->7)	
meer kritisch (van 2 -->7)	
meer volhardend (van 4 -->7)	
	1

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach
40	34	31	30
38	37	34	26
1	4	7	6

Account utvecklare Leverans ansvarig

Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr
12 11

2 Hugo van der Vaart

Self score

KUND UTVECKLINGS ROLLER

KOMMERSIELLA ROLLER

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER

Leading Partner

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach	Program Ledare	Program Realisator
14,5	21	23,5	23,5	28,5	16
22	24			34	12,5

Account utvecklare Leverans ansvarig Leverans Manager Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

Förslag anpassning beteendepreferenser

meer gericht op gedragingen (van 6 -->7)					
meer abstract (van 2 -->7)					
meer volhardend (van 2 -->7)					
					2

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.

Leading Partner

1 3

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach	Program Ledare	Program Realisator
18,5	25	30,5	31,5	35,5	26
29	30		31	40	30,5

Account utvecklare Leverans ansvarig Leverans Manager Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

5 Cor Muller

KUND UTVECKLINGS ROLLER

KOMMERSIELLA ROLLER

Self score

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER

Säljare	Anbuds ansvarig	
30	26	
37	21	

Account utvecklare Leverans ansvarig

Account Executive	Leading Partner	
24,5	29,5	
		29,5
	30	

Leverans Manager Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

Förslag anpassning beteendepreferenser

more Democratic (from 4 -->6)				
				5

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.

Säljare	Anbuds ansvarig	
30,5	26	
37	28,5	

Account utvecklare Leverans ansvarig

Account Executive	Leading Partner	
28,5	30,5	
		34
	30,5	

Leverans Manager Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

Program Ledare	Program Realisator	
27,5	32,5	
31,5	37	

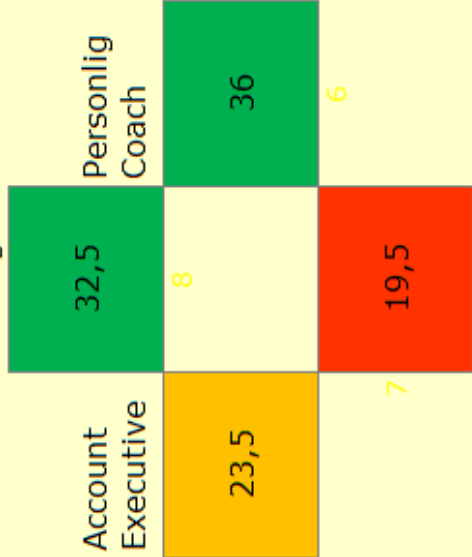
11 Greet van de Waal

Self score

KUND UTVECKLINGS ROLLER
1 3

KOMMERSEIELLA ROLLER
5 Leading Partner

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER
9 10



Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr
12 11

Operationell ProgrMgr

Förslag anpassning beteendepreferenser

meer leidinggevend (van 4 -->7)	
meer direct (van 4 -->7)	
meer democratisch (van 3 -->7)	
	11

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.



Account utvecklare Leverans ansvarig

Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr

Operationell ProgrMgr

6 Egbert Lannooij

KUND UTVECKLINGS ROLLER

KOMMERSIELLA ROLLER

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER

Self score

Leading Partner

Säljare Anbuds ansvarig

29,5	33
27,5	15

Account utvecklare Leverans ansvarig

Account Executive

14,5

Personlig Coach

11

Leverans Manager

29,5

24,5

Program Ledare Program Realisator

29	16
29	27

Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

Förslag anpassning beteendepreferenser

meer democratisch (van 1 -->7)					
meer abstract (van 3 -->7)					
meer ontspannen (van 3 -->7)					
					6

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.

1 3

Leading Partner

Säljare Anbuds ansvarig

32	35,5
32	24,5

Account utvecklare Leverans ansvarig

Account Executive

23

Personlig Coach

25,5

Leverans Manager

24,5

31

Program Ledare Program Realisator

33,5	27
33	38

Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

3 Karel Bruins

KUND UTVECKLINGS ROLLER

Self score

KOMMERSIELLA ROLLER

PROGRAM MANAGEMENT ROLLER

Leading Partner

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach	Program Ledare	Program Realisator
26	12,5	21,5	27,5	33,5	23
21	32			29,5	25,5

Account utvecklare Leverans ansvarig

Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr

Förslag anpassning beteendepreferenser

meer direct (van 5 -->7)			
meer rationeel (van 4 -->7)			
meer abstract (van 6 -->7)			

Simulering utveckling av stilportföljen

LDpe har skissat ett utvecklingsscenario. Om du kan anpassa dina beteendepreferenser som visas i tabellen till vänster, kan nedanstående resultat uppnås.

Leading Partner

Säljare	Anbuds ansvarig	Account Executive	Personlig Coach	Program Ledare	Program Realisator
33,5	22,5	27	31,5	32,5	30,5
28	37			30,5	29

Account utvecklare Leverans ansvarig

Leverans Manager

Inspirerande ProgrMgr Operationell ProgrMgr