



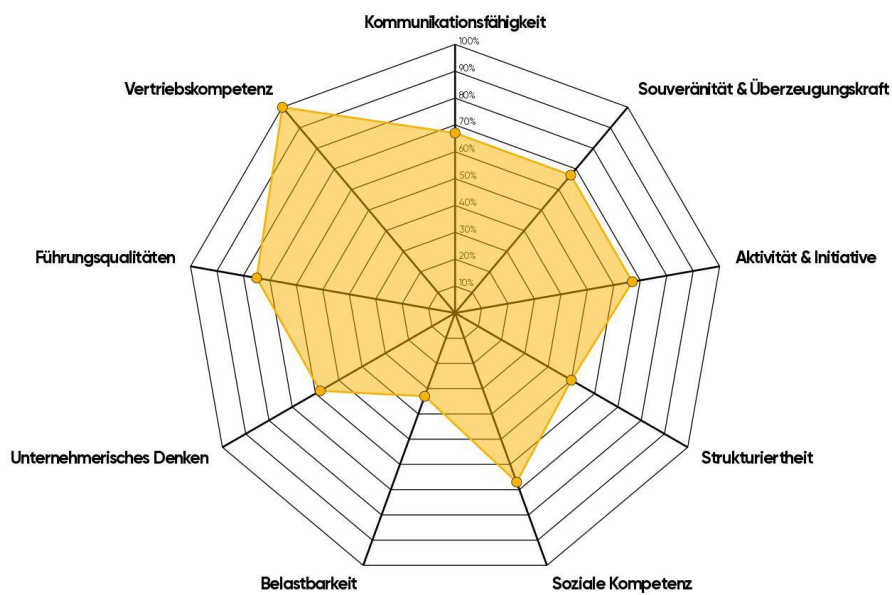
Matching Report

12.06.2023

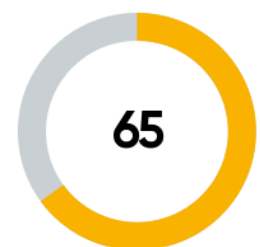
von **Max Mustermann**

für **Muster GmbH**

CEO



Gesamtmatch



Matching Report

von Max Mustermann

12.06.2023

Kommunikationsfähigkeit (67%)		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Idealbereich	
Kontaktverhalten	kontaktfreudig						★						
Kommunikationsstil	offen						★						

Der Kandidat verfügt über gute kommunikative Fähigkeiten. Er kann gut mit anderen in Kontakt treten und auf Gesprächspartner zugehen. Dennoch hat er aber auch kein Problem damit einmal mehr im Hintergrund zu agieren. Folglich muss er auch nicht immer im Mittelpunkt stehen. In seiner Ausdrucksweise pflegt er einen aus Offenheit und Diplomatie ausgewogenen Kommunikationsstil. Eine gewisse persönliche Distanz und die damit verbundene Trennung von Beruflichem und Privatem sind ihm dabei sehr wichtig.

Souveränität & Überzeugungskraft (67%)		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Idealbereich	
Selbsteinschätzung	selbstsicher							★					
Ziel- & Konfliktmanagement	durchschlagskräftig			★									
Soziale Anpassung	niedrig			★									

Der Kandidat ist in seinem Auftreten souverän und überzeugungsfähig. Er verfügt über eine sichere Basis über den eigenen Wert und weiß seine Fähigkeiten differenziert einzuschätzen. Er ist offen für Feedback und Kritik von anderen, reflektiert und nimmt diese auch an, lässt sich in Summe allerdings auch nicht zu sehr davon verunsichern. Hinsichtlich seines Ziel- und Konfliktmanagements zeigt er sich besonders überzeugungskräftig sowie durchsetzungsfähig. Dabei versteht er es seine Anliegen willensstark, konsequent und entschlossen nach außen zu vertreten und andere von seinen Standpunkten zu überzeugen. Sein Wert für sozial erwünschtes Verhalten ist geringer ausgeprägt. Dies zeigt, dass er stets authentisch bleibt und sich für andere nicht "verbiegt".

Aktivität & Initiative (67%)		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Idealbereich	
Aktivitätsniveau	handlungsorientiert										★		
Arbeitsbedingungen: flexibel	niedrig										★		
Resoltheit	niedrig						★						

Der Kandidat zeigt hohe Tatkraft und kann gut die Initiative ergreifen. Er überlegt meist gründlich, bevor er Entscheidungen trifft. Er plant diese besonders sorgfältig und versucht, alle möglichen Fakten zu berücksichtigen. Konsequenterweise fühlt er sich somit in ruhigen und vorhersehbaren Situationen etwas wohler als in hektischen, in welchen er Entscheidungen auch einmal unter großer Unsicherheit treffen muss. Besonders wichtig sind für ihn flexible Arbeitsbedingungen, in denen Abwechslung und Variabilität möglich sind. Sein Wert hinsichtlich Resoltheit liegt auf sehr gutem Niveau im oberen Mittelbereich.



Matching Report

von Max Mustermann

12.06.2023

Strukturiertheit		(50%)										Idealbereich		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Objekt-/Subjektfokus	rational	★												empathisch
Selbstregulation	diszipliniert								★					spontan

Der Kandidat agiert mit einer durchschnittlich strukturierten Herangehensweise. In seinem Denken und Handeln orientiert er sich an rationalen Aspekten und sachlichen Betrachtungsweisen. Zahlen, Daten und Fakten bilden somit die Basis für seine Entscheidungen. Zudem hat er einen hohen Leistungsanspruch an sich und andere und ist in Konfliktsituationen darauf bedacht sachlich und nüchtern zu bleiben. Er schätzt ein gewisses Maß an Systematik und Ordnung, wenngleich er es aber auch versteht immer wieder entsprechend flexibler und ungezwungener zu agieren.

Soziale Kompetenz		(67%)										Idealbereich	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Soziale Ausrichtung	bestimmt			★									serviceorientiert
Erwartungshaltung	geistesgegenwärtig						★						vertrauend
Teamorientierung	niedrig					★							hoch

Der Kandidat kann mit guten sozialen Kompetenzen punkten. Er kann sich im sozialen Kontakt gut abgrenzen und achtet darauf, dass seine eigenen Interessen und Ziele nicht zu kurz kommen. Er betont die Eigenverantwortung und kann daher auch einmal als etwas "hart" wahrgenommen werden. Hinsichtlich seiner Erwartungshaltung begegnet er der Umgebung mit einer grundsätzlich optimistischen, toleranten und vertrauenden Einstellung, wenngleich er darauf bedacht ist nicht getäuscht zu werden. Sein Wert für Teamfähigkeit und Kooperation befindet sich im Mittelbereich.

Belastbarkeit		(33%)										Idealbereich		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Stimmungslage	ausgeglichen								★					empfindsam
Spannungsniveau	energiegeladen			★									locker	
Selbstmanagement: balanciert	niedrig								★				hoch	

Die persönliche Belastungsfähigkeit des Kandidaten ist zu durchschnittlichem Maße ausgeprägt. Hinsichtlich seiner Stimmungslage weiß er grundsätzlich ruhig zu bleiben, wenngleich er in stressigen Situationen etwas emotionaler werden bzw. den empfundenen Stress dann auch einmal nach außen zeigen kann. Er verfügt über eine sehr hohe Anspannung - im Sinne eines „inneren Drives“. Wenngleich er dadurch sehr energiegeladen auftritt, fällt es ihm folglich allerdings auch schwerer einmal komplett "abzuschalten" und loszulassen. Obwohl er im Umgang mit sich selbst an sich eine sehr gute Work-Life halten kann, wird in seinem Selbstmanagement auch ersichtlich, dass er seine eigenen Leistungsgrenzen und Bedürfnisse manchmal auch etwas zu wenig hinterfragt.



Matching Report

von Max Mustermann

12.06.2023

Unternehmerisches Denken

(58%)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	ideale Bereich
Management-Strategie: Aufbau	niedrig		★									
Risikoorientierung	risikofreudig					★						
Informationsverarbeitung: global	niedrig								★			
Auftritt Unternehmensebene: integrativ	niedrig							★				

Der Kandidat verfügt über eine gut entwickelte unternehmerische Denkfähigkeit. Als Manager fasst er strategisch je nach Situation eine Methodik hinsichtlich Systemerhalt bzw. Systemumbau ins Auge. Dabei sind ihm grundsätzlich sowohl Kostenbewusstsein als auch die Sicherstellung von Kontinuität wichtig. Er zeichnet sich durch eine besonders gut ausbalancierte Risikobereitschaft aus. Einerseits ist er offen für Innovationen und hat Freude daran neue Dinge, Wege oder Methoden auszuprobieren, andererseits weiß er gleichzeitig aber auch Risiken entsprechend abzuschätzen und unnötige Wagnisse im Zweifelsfall zu vermeiden. Hinsichtlich seiner präferierten Informationsverarbeitung zeigt er eine ausgesprochen hohe Fokussierung auf den Überblick und das Wesentliche. Dabei versteht er es ausgezeichnet gut, Zusammenhänge herzustellen und Dinge in ihrem Kern zu erfassen. In seinem Auftritt auf Unternehmensebene weiß er teils integrativ und netzwerkförderlich, teils autonom und direktiv vorzugehen. Er stimmt sein Vorgehen einerseits mit seinem Umfeld ab, versteht es andererseits aber auch wichtige Entscheidungen einmal im Alleingang zu treffen.

Führungsqualitäten

(75%)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	ideale Bereich
Führungspotenzial	niedrig					★						
Position: leitend	niedrig							★				
Führungsstil: fördernd	niedrig									★		
Führungsstil: fordernd	niedrig				★							

Der Kandidat besitzt gute Voraussetzungen für eine Führungsposition. Sein persönliches Führungspotenzial liegt im soliden Durchschnittsbereich. Hinsichtlich seiner Präferenzen zeigt er hohes Interesse an einer leitenden Funktion mit Führungs- sowie Organisationsaufgaben und der Möglichkeit zur Einflussnahme. Sein Führungsstil ist geprägt von einer Mischform aus förderndem und doch etwas distanzierterem Verhalten. Er motiviert sein Team und versucht dieses zu unterstützen, gibt aber auch immer wieder sehr viel Freiraum und Platz.

Vertriebskompetenz

(100%)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	ideale Bereich
Verkaufspotenzial	niedrig						★					
Verkaufs Know-How	niedrig								★			
Verkaufsstil: Klass. Verkäufer*in	niedrig							★				

Der Kandidat kann mit einer außerordentlich hohen Vertriebskompetenz überzeugen. Sein persönliches Verkaufspotenzial ist gut entwickelt. Fachlich gesehen kann der Kandidat mit einem ausgezeichneten strategisches Verkaufs Know How punkten. In Feinheiten kann er sich dabei aber dennoch etwas verbessern. Der Kandidat nutzt unterschiedliche strategische Herangehensweisen im Verkauf und agiert so mit einer situationsangepassten Verkaufsstrategie. Dabei orientiert er sich sowohl am Kunden als auch am Produkt und punktet - ausgestattet mit dem nötigen Detailwissen - durch umfangreiches Eingehen auf die Anliegen des Kunden. Den Verkaufsabschluss verliert er dennoch nicht aus den Augen und verfolgt diesen gegebenenfalls mit der nötigen Hartnäckigkeit.