



HILL Kompetenzanalyse

13.09.2022

Auswertung

ID: 8020



PERSÖNLICHKEIT

Kontaktverhalten

Der Kandidat ist sozial umgänglich, aber ruhig und zurückhaltend in der Kontaktaufnahme. Bestehende und etablierte Beziehungen hält er sehr verbindlich und über längere Zeit aufrecht.

Soziale Aufmerksamkeit und persönlicher Austausch sind ihm wichtig, ohne sich dabei in den Vordergrund stellen zu wollen.

Für sein näheres Umfeld ist er manchmal schwerer zugänglich, da er sich nicht immer mitteilt.

Generell verfügt er über einen sicheren Umgang mit fremden Menschen. Er begegnet ihnen auf gesellige Weise und kann sich in Gruppen einbringen.

Ziel/ Konfliktmanagement

Seine Ziele und Vorstellungen verfolgt der Kandidat entschlossen und beharrlich. Er bleibt auch bei Hindernissen hartnäckig und tritt mit Bestimmtheit für seine Belange ein. Seine Position vertritt er nachhaltig, kann sie aber bei Bedarf auch etwas zurücknehmen.

Wettbewerbsorientiert und überzeugungskräftig hat er den Wunsch seine Interessen einzufordern. Er muss sich aber nicht um jeden Preis durchsetzen und ist auch einmal bereit anderen entgegenzukommen.

In seinem Freundeskreis und Arbeitsumfeld setzt er sich für seine Ansichten ein und geht dabei, wenn es sein muss, auch Konfrontationen nicht aus dem Weg.

Sowohl in neuen und öffentlichen Situationen als auch in Gruppen und bei Verhandlungen tritt er erkennbar für seine Interessen ein.

Aktivitätsniveau

Der Kandidat geht überlegt und mit Bedacht an Aufgaben heran. Bevor er einen Entschluss fasst, nimmt er sich Zeit und holt Informationen ein. Bei Zweifel sichert er sich durch Unterstützung ab.

Er ist erfreut, wenn er Verantwortung teilen kann und überlässt daher manche Entscheidungen lieber anderen. Zuviel Druck und Hektik liegen ihm nicht, lieber geht er ruhig und überlegt vor.

Bei Diskussionen und Aktivitäten in seinem engeren Umfeld agiert er vorwiegend überlegt und ergreift die Initiative, wenn es notwendig ist. Gerne schließt er sich aber auch der Entscheidung anderer an.

Sich aktiv am öffentlichen und gemeinschaftlichen Leben zu beteiligen, ist ihm persönlich ein weniger zentrales Anliegen.

Risikoorientierung

Wenngleich der Kandidaten versucht Situationen mit ungewissem Ausgang eher zu vermeiden, akzeptiert er aber überschaubare Risiken und zeigt sich bereit für Neuerungen. Wenngleich er Veränderungen nicht immer selbst initiiert, trägt er diese in der Regel aber gut mit.

Sein Bedürfnis nach neuen Impulsen ist stärker als sein Bedürfnis nach Kontinuität. Wenn die Veränderungen nicht zu risikobehaftet sind, ist er bereit Ungewissheit zu tolerieren. Er schätzt neue Möglichkeiten, benötigt aber auch ein gewisses Maß an Planbarkeit.

In seinem unmittelbaren Umfeld ist er Veränderungen und neuen Methoden gegenüber aufgeschlossen, orientiert sich aber auch an sicheren Beziehungen und greift auf Bewährtes zurück.

Er ist bereit sich auf unbekanntes Terrain zu begeben, unter kalkulierbaren Bedingungen den Status Quo in Frage zu stellen und öffentlich für seine Überzeugung einzutreten.

Soziale Ausrichtung

Der Kandidat folgt seinen eigenen Absichten und Interessen, ohne die Belange anderer jedoch zu stark außer Acht zu lassen. Er respektiert deren Bedürfnisse und versucht diese ausreichend zu berücksichtigen, lässt sich aber auch nicht zu sehr vereinnahmen.

Im Fokus seiner Aufmerksamkeit stehen in erster Linie seine eigenen Bedürfnisse. Wenngleich er für die Probleme anderer Menschen Verständnis zeigen kann, ist es ihm aber weniger wichtig deren Erwartungen zu entsprechen.

Im engeren sozialen Kontakt kann er einmal hart oder einzelkämpferisch wirken, da er seine eigenen Ziele oft über jene seines Umfeldes stellt und sich dabei nicht so gerne zurücknimmt.

Er zeigt soziale Verantwortung, berücksichtigt aber auch sein Eigeninteresse.



Objekt-/Subjektfokus

Die Handlungen und Entscheidungen des Kandidaten basieren auf rationalen Erwägungen und weniger auf Emotionen. Seine Urteile orientieren sich an Ergebnissen und logischen Gegebenheiten wie Zahlen, Daten und Fakten.

Er legt höchsten Wert auf Sachlichkeit und bevorzugt eine rein objektive Sichtweise. Für Gefühle bringt er hingegen wenig Sensibilität auf.

In der unmittelbaren Zusammenarbeit agiert er pragmatisch und ergebnisorientiert. Für die Stimmungen seines Umfeldes ist er hingegen eher weniger empfänglich.

Die Anliegen und Bedürfnisse von Fremden betrachtet er in der Regel nüchtern und zweckfokussiert. Es fällt ihm mitunter schwer sich auf empfindsame Menschen und Situationen einzustellen.

Kommunikationsstil

Tendenziell kommuniziert der Kandidat offen und unkompliziert. Er ist ehrlich und direkt, kann sich aber auch gut auf die gegebene Situation einstellen und beispielsweise Privates von Beruflichem auseinanderhalten.

Er schätzt eine Mischung aus Direktheit und Diplomatie. Dabei ist er auf eine gewisse Wahrung seiner Privatsphäre bedacht und möchte nicht immer alles von sich Preis geben.

In Gegenwart vertrauter Personen kommuniziert er direkt, aber taktvoll. Ein respektvoller Austausch ist ihm wichtig.

Im Gespräch mit Fremden bleibt er in seinen Äußerungen meist authentisch und direkt. Dennoch kann er sich der Situation entsprechend anpassen und auch einmal einen zurückhaltenderen oder diplomatischeren Ton anschlagen.

Erwartungshaltung

Seiner Umwelt begegnet der Kandidat wohlwollend, zeigt aber auch ein gewisses Maß an Vorsicht. Selbst wenn er von den guten Absichten anderer ausgeht, hinterfragt er deren Motivationen, bevor er sich darauf verlässt.

Seine oftmals skeptische Grundhaltung gegenüber Menschen und erwarteten Ereignissen lässt ihn aufmerksam gegenüber möglichen Risikofaktoren agieren. Dennoch kann man sich sein Vertrauen aber auch gut erarbeiten.

Seinem engeren Umfeld bringt er großes Vertrauen entgegen. Da er an den Aussagen und Motiven vertrauter Personen nicht zweifelt, fällt es ihm leicht sich auch in schwierigen Situationen auf sie zu verlassen und wertschätzende Beziehungen aufzubauen.

Den Angeboten von Fremden tritt er mit gewisser Skepsis entgegen. Er braucht Zeit, um sich von der Aufrichtigkeit anderer zu überzeugen und Hilfe anzunehmen.

Stimmungslage

Der Kandidat ist grundsätzlich empfänglich für emotionale Stimmungen, meistert es aber gut, seine Sensibilität im Alltag mit einer äußerlich ruhigen Haltung zu regulieren. Unter Stress lässt er sich mitunter von seinen Emotionen leiten.

Seine Gemütslage ist tendenziell ausgeglichen, auch wenn es ihm nicht immer gelingt sich von allen negativen Stimmungen oder Launen freizumachen.

Mit Frustrationen in seinem vertrauten Umfeld geht er in der Regel konstruktiv um. Des Weiteren ist er bemüht inadäquate emotionale Reaktionen zu vermeiden. Kritik wichtiger Menschen kann ihn manchmal etwas kränken.

In seiner Befindlichkeit zeigt er sich leichter von anderen oder gesellschaftlichen Strömungen beeinflussbar. Er lässt sich emotional mitreißen und kann mitunter sensibel reagieren.

Selbsteinschätzung

Der Kandidat schätzt die eigenen Fähigkeiten grundsätzlich positiv ein, setzt sich aber kritisch mit seiner Leistung auseinander. Er stellt sich neuen Anforderungen, auch wenn er gewisse Bedenken hat. Sein Selbstvertrauen ist solide entwickelt, wenngleich er in manchen Bereichen Wert auf das Urteil anderer legt.

Da er sich seiner selbst und seiner Möglichkeiten nicht immer ganz sicher ist, legt er hohen Wert auf das Feedback von anderen.

Entsprechend empfindet er in manchen Situationen etwas Unsicherheit darüber welchen Eindruck er hinterlässt.

Es ist ihm nicht gleichgültig, wie sein näheres berufliches und privates Umfeld über ihn denkt und wie er im Vergleich mit anderen abschneidet. Von negativem Feedback lässt er sich allerdings dennoch nicht nachhaltig beeinträchtigen.

Wenn er vor Gruppen oder in der Öffentlichkeit agieren muss, kann er dies sicher bewältigen, er sucht solche Situationen jedoch nicht. Mit Kritik oder Fehlern setzt er sich auseinander, da er positiv wahrgenommen werden möchte.



Spannungsniveau

Der Kandidat verfügt über eine gewisse innere Anspannung. Während es ihm oftmals schwerfällt gelassen zu bleiben, gelingt es ihm manchmal auch etwas schwerer abzuschalten. Schwierigkeiten oder starke Belastungen bringen ihn immer wieder etwas aus der Ruhe.

Er empfindet einen moderaten inneren Druck Dinge voranzutreiben. Wenn er sich dauerhaft hohen Anforderungen stellen muss, fühlt er sich dabei u.U. angespannt oder gelegentlich gehetzt.

Auch wenn es ihm im nahen sozialen Umfeld nicht immer gelingt, Sorgen oder den beruflichen Alltag gänzlich hinter sich zu lassen, wirkt sich seine anlassbezogene Unruhe in der Regel kaum auf sein Umfeld aus.

Im öffentlichen Raum lässt er sich immer wieder durch äußere Einflüsse irritieren. Besonders wenn er sich beobachtet fühlt, versetzt ihn dies etwas unter Druck.

Selbstregulation

Der Kandidat geht konzentriert an seine Aufgaben heran, ist bemüht Termine und Versprechungen einzuhalten, möchte sich gleichzeitig in seiner Flexibilität und Spontanität aber auch nicht zu sehr einschränken lassen. Im Umgang mit anderen wahrt er die Form, nimmt es aber nicht ganz genau.

Auch wenn sein Regelverständnis ein gewisses Maß an Spielräumen beinhaltet, ist es ihm wichtig sich an Fristen und Pflichten sowie einer sorgfältigen Arbeitsweise zu orientieren. Er schätzt eine gewisse Spontanität und eine entspannte Haltung gegenüber traditionellen Normen.

In der Zusammenarbeit mit anderen präferiert er einen achtsamen und disziplinierten Umgang. Er setzt diesen jedoch nicht unbedingt voraus und kann mit Abweichungen - auch in Bezug auf Pünktlichkeit und Genauigkeit - gut umgehen.

Er fühlt sich nur bedingt an die sozialen Gepflogenheiten des öffentlichen und gesellschaftlichen Lebens gebunden. In seinem Auftreten zeigt er sich daher eher salopp und ungezwungen.



FÄHIGKEITEN UND LEISTUNG

Logisches Denken (Matrizen)

Bei praktischen Aufgabestellungen zum logischen, analytischen Denken erzielt der Kandidat ein gutes Ergebnis im Mittelbereich. Sein analytisches Denk- und Abstraktionsvermögen liegt damit im guten Bereich.

Leistung und Konzentration

Bei der Bearbeitung einfacher Routineaufgaben unter Zeitdruck arbeitet der Kandidat mit mittlerer Leistungsqualität (gemessen anhand der Relation von Arbeitsgeschwindigkeit und -genauigkeit). Er bringt somit eine gute Aufmerksamkeits- und Konzentrationsleistung mit.

Seine Antworten setzt der Kandidat dabei durchschnittlich gleichmäßig hinsichtlich seiner Reaktionszeit.



BERUFSINTERESSEN

Position

Der Kandidat übernimmt ausführende Verantwortung für den eigenen Arbeitsbereich und lässt sich von einer Führungskraft "anleiten" und führen. Zusätzlich möchte er sich selbst in Führungs- und Organisationsaufgaben einer kleineren Einheit einbringen.

Arbeitsbedingung

Abwechslung sowohl in den Arbeitsinhalten als auch in den beruflichen Rahmenbedingungen werden angestrebt. Ein gewisser, nicht zu hoher Grad an Organisation und Struktur ist dennoch wichtig.

Tätigkeit

Die Auseinandersetzung mit Inhalten findet sowohl auf intellektuell/ theoretischer auch als praktisch/ anwendungsorientierter Ebene statt. Theoretisches Fachwissen wird bevorzugterweise in manuellen Aufgaben und im Umgang mit diversen Materialien und Maschinen umgesetzt.

Arbeitsstil

Schöpferisches und kreatives Arbeiten sind für den Kandidaten die Motivations-Treiber. In Aufgabenbereichen, die neue (kreative) Leistungen verlangen, fühlt sich der Kandidat sehr wohl. Er möchte diese Ideen dann allerdings auch konkret bis zur praktischen Umsetzung begleiten.

Informationsverarbeitung

Die Person konzentriert sich bevorzugt auf das Wesentliche und den Kern der Dinge. Er achtet auf Zusammenhänge und ist am Überblick orientiert, kann sich aber auch mit Details und Feinheiten auseinandersetzen.

Wertorientierung

Der Kandidat schätzt in hohem Ausmaß ansprechende, sinnstiftende Arbeitsinhalte sowie Selbstbestimmung und Abwechslung. Zusätzlich sind auch Werte wie Sicherheit/ Stabilität und die Erreichung gesellschaftlichen Status erstrebenswert.



VERKAUFSSTIL

Bevorzugte Verkaufsstrategie Gesamt

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.

Verkaufs Know-How Gesamt

Fachlich gesehen kann der Kandidat mit einem ausgezeichneten strategisches Verkaufs Know How punkten. In Feinheiten kann er sich dabei aber dennoch etwas verbessern.

Vorbereitung

In der Vorbereitungsphase kann der Kandidat mit Engagement und sehr guter Vorbereitung punkten. Er bereitet sich gezielt auf Termine und Kunden vor, sammelt ausreichend Informationen und ist bestrebt Anforderungen (des Kunden) gründlich zu überdenken. Auch wird analysiert, wer als Ansprechperson konkret zu kontaktieren ist.

Gesprächseinstieg

Beim ersten direkten Gesprächskontakt mit dem Kunden zeigt der Kandidat Einfühlungsvermögen und ein gutes Gespür für den Gesprächspartner. Er findet einen Mittelweg zwischen Leitung des Gesprächs und Spielraum für den Kunden. Auch versteht er es, den Bedarf des Kunden mit aktiven Fragen zu erheben sowie ein positives Gesprächsklima zu erzeugen.

Produktpräsentation

In der Phase der Produktdarstellung ist der Kandidat nahezu auf der Ideallinie unterwegs. Er versteht es nicht nur mit fachlich-kompetenter Beratung zu überzeugen, sondern auch seine Persönlichkeit gewinnbringend einzusetzen. Bei Unklarheiten wird nachgefragt, Vorteile gezielt präsentiert und Lösungsvorschläge eingebracht.

Verkaufsabschluss

Im Verkaufsabschluss kann sich der Kandidat noch steigern. In diesem besitzt er entsprechendes Entwicklungspotenzial.



MANAGEMENTANALYSE

Karrierestrategie

Was seine eigene Karriereplanung betrifft, so lassen sich anhand des Ergebnisses der Managementanalyse leichte Indizien für eine derzeitige Orientierungsphase erkennen. Über seine mittel- bis langfristige Karrierestrategie ist er sich womöglich nicht ganz im Klaren.

Umgang

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.

Know-How

Wenn es um die Führung eines Teams geht, agiert er mit situationsangepassten Strategien. Er legt Wert auf Weiterentwicklung sowie Kontinuität, möchte Situationen und Probleme aber auch mit kurzfristigen Handlungen rasch lösen sowie die langfristige Stabilität nicht gefährden.

Führungsstil

Sein Führungsstil ist geprägt von einer Mischform aus förderndem und doch etwas distanzierendem Verhalten. Er motiviert sein Team und versucht dieses zu unterstützen, gibt aber auch immer wieder sehr viel Freiraum und Platz bzw. zieht sich auf eine neutrale Position zurück und erwartet dann, dass das Team selbständig agiert.

Instrumente

Wenn es um die Leitung eines Unternehmens geht, fokussiert er sowohl den Sanierungs- als auch den Konsolidierungsaspekt. Er möchte einerseits bewährte Strukturen aufrechterhalten und Kontinuität schaffen, weiß andererseits aber auch mit optimierenden Restrukturierungsmaßnahmen und in kritischen Situationen mit Einsparungen zu agieren. Je nach Kontext und Situation lassen sich in seinem strategischen Repertoire aber auch Akzente zur langfristigen und expansiven Weiterentwicklung des Unternehmens festmachen.

Auftritt

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.

