

NOCH IST DER MENSCH ERFOLGSENTSCHEIDEND ...

**CBC – Ihr Partner für Personalentwicklung und Personalgewinnung:
Nur der Blick auf's Ganze lässt jede Einzelheit wertvoll werden**

Sandrine Boutez ist Gründerin und Geschäftsführerin der CBC-Communication & Business Consulting. Seit mehr als 20 Jahren agiert sie im Bereich Erwachsenenbildung und -entwicklung. Durch ihre langjährige Tätigkeit als Führungskraft, Trainerin und Business Coach verfügt sie über umfangreiche Erfahrung in der Personalführung, Personalentwicklung und in der Beratung. Seit 2012 trainiert und berät sie gemeinsam mit ihrem Team Fach- und Führungskräfte aus dem Kundenservice-Bereich. Das Team

um Sandrine Boutez arbeitet international und ist multilingual in vier Sprachen, Deutsch, Französisch, Englisch und Spanisch, für seine Kunden tätig.

Das Team von links nach rechts:

Melanie Jablonski, Head of Training – Anne Muller, HR Assistentin – Sandrine Boutez, Gründerin und Geschäftsführerin – Tanja Dill, Head of Recruiting – Elena Zimmer, Project Manager Training & Recruiting.



CFO: „Was ist, wenn wir in Mitarbeiter investieren und sie gehen?“ CEO: „Was ist, wenn wir es nicht tun und sie bleiben?“

Wofür steht CBC – Communication & Business Consulting?

CBC basiert im Grundsatz auf zwei Säulen, die sich auch in der Namensgebung wiederfinden. „C“ steht für Communication und „BC“ für Business Consulting.

Communication

In diesem Bereich stehen Kommunikations-, Vertriebs- und Führungskräfte trainings im Mittelpunkt. Durch unsere langjährige Erfahrung im Training und Coaching-Bereich und unsere nachweisbaren Erfolge, verfügen wir über ein breites Netzwerk langjähriger, zufriedener Kunden, die uns dies auch mit excellenten Bewertungen im NPS (Net Promoter Score) bestätigen.

Business Consulting

Aus laufenden Trainingsprozessen kam es auf Kundenseite immer wieder zu umfassenden Fragestellungen rund um Strategie und Personalberatung. Dadurch entwickelte sich unser Beratungs-Portfolio sukzessiv um weitere Bereiche. CBC betreut heute vollständige Bewerbungsprozesse aus Kandidaten- oder Unternehmenssicht und vermittelt auch Kandidaten. Vom telefonischen Betreuer, über Positionen für Fach- und Führungskräfte im mittleren Management bis hin zur C-Level Ebene, wobei unser Schwerpunkt im mittleren Management liegt. Darüber hinaus ist unser Team stark im Bereich Personal diagnostik positioniert und verfügt über Expertise bei der Auswahl von Kandidaten, etwa als Jury im Assessment Center.

Unsere Philosophie:

CBC versteht sich als ganzheitlicher Partner rund um alle Fragen des Personalmanagements. Vom Finden der geeigneten Menschen, über das Training, bis hin zur Weiterentwicklung oder einem Potenzialcheck: Wir stehen unseren Kunden als Partner auf Augenhöhe zur Seite. Und das auf Basis unserer definierten Grundwerte, wie Menschlichkeit, Vertrauen, Messbarkeit und Nachhaltigkeit, die immer im Zentrum unseres Denkens und Handelns stehen. Bei uns steht nicht nur der Lebenslauf, sondern auch der Mensch im Vordergrund. Ein vertrauensvoller und respektvoller Umgang mit Auftraggebern und Kandidaten haben oberste Priorität. Nur ein nachhaltiges Recruiting, davon sind wir bei CBC überzeugt, wirkt Fluktuation erfolgreich entgegen. Besonders im Vertriebstrainings-Segment sind wir stolz auf unseren ganzheitlichen, erfolgsabhängigen Ansatz aus Berater- und Führungskräfte trainings, die man unserer Meinung nach nicht getrennt voneinander betrachten kann. Ein Training nur für den telefonischen Berater oder nur für die Führungskraft allein, verschenkt unglaubliches Potenzial.

Nachhaltigkeit im Recruiting

Ganz klar, erst wenn der Kunde begeistert ist, sind wir zufrieden. Wir führen eine umfassende Positions- und Bewerberanalyse durch, in der nicht nur die fachliche Qualifizierung eines Kandidaten im Mittelpunkt steht, sondern auch die Persönlichkeit. Durch die Zusammenarbeit mit dem Institut für Persönlichkeitsorientiertes Management (IPM) in der Schweiz, finden wir den Menschen, der zu Ihrer Unternehmenskultur passt. IPM ermöglicht uns, basierend auf

„Jeden Tag ein bisschen besser werden – vor allem besser als der Wettbewerb“.
Diese Maxime treibt uns an und bringt uns im Denken und Handeln voran.
Dabei hilft auch ein 360° Blick durch unsere Spezialisten und Partner aus unterschiedlichen Gebieten.

neuropsychologischen Ansätzen, Softskills gezielt in der Personalgewinnung und -entwicklung einzusetzen. Dabei geht es primär darum, sich selbst und andere besser zu verstehen und die Vielfalt an Persönlichkeiten positiv zu nutzen. Durch unsere Trainings und Coachings im Bereich Vertrieb und Führungskräfteentwicklung spezialisieren und integrieren wir den neuen Mitarbeiter in Ihre Unternehmen. Ihr Kundenbetreuer weiß nicht wie er den Übergang von der Kundenanfrage zur erfolgreichen Vertriebsaktivität durchführen kann? Wir erklären ihm die unterschiedlichen Kundentypen, denn ein Student kauft ganz anders ein, als der Familienvater oder der Unternehmer.

Was zeichnet CBC aus?

Neben unseren unverrückbaren Grundwerten steht im Herzen jedes Trainings und jeder Beratung bei uns der Mensch. Er ist der Schlüssel zum Erfolg jedes Unternehmens. Ganz gleich, ob es um die Förderung Ihrer Führungskräfte, um die Verbesserung Ihres Kundenservices oder um das Finden der passenden Kandidaten geht – unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Beziehungen zwischen Menschen für ein Unternehmen erfolgsentscheidend sind.



Communication & Business Consulting

Sandrine Boutez, Geschäftsführerin

0176 / 64930556 · boutez@cbc-partner.com · www.cbc-partner.com