

Referenzschreiben

Seit 1992 unterstützt Retarus Unternehmen bei der effizienten und reibungslosen Kommunikation. Das global agierende IT-Unternehmen mit Sitz in München und 15 Niederlassungen auf vier Kontinenten kommt immer dort ins Spiel, wo große Mengen an Daten sicher und zuverlässig übertragen werden – unabhängig von Kommunikationskanälen, Schnittstellen, Applikationen und Devices. Die Basis hierfür bildet ein Global Delivery Network mit eigenen Rechenzentren in Europa, den USA und der APAC-Region sowie vollständig redundanter Carrier-Infrastruktur.

Als weltweit operierendes IT-Unternehmen haben wir 2019 beschlossen, unsere Geschäfte in Südostasien auszuweiten. Im Rahmen einer Veranstaltung des BMWi habe wir in diesem Zusammenhang die Sanet-Beratergruppe in Bangkok kennengelernt. Unterstützt von Sanet haben wir dann ein Konzept für die Region entwickelt, eine Potenzialanalyse für unsere Dienstleistungen erstellt und über das Set-up unserer Marktpräsenz entschieden.

Eine der daraus resultierenden Kernanforderungen an Sanet war die personelle Besetzung eines schlagkräftigen Vertriebsteams. Dieses musste sich zusammensetzen aus einem Sales-Channel-Manager für die Region ASEAN, der fachlich qualifiziert, verkäuferisch stark und vertraut mit den Geschäftskulturen der sehr unterschiedlichen Länder ist. Ein Sales-Channel Manager für Thailand als Kernmarkt und ein Technischen Account Manager sollten mit ihm das Team bilden.

Die besondere Herausforderung für das Sanet Recruiting-Team CREATING CAREERS bestand darin, Mitarbeiter zu finden, die sowohl bereits Loyalität zu einer auch längerfristig angelegten Aufgabe bewiesen hatten als auch IT- und Cloudgeschäft gut vernetzt waren. Schließlich sollten sie auch in ihrer Persönlichkeitsstruktur zu einem proaktiven Team zusammenfinden.

Wir mussten Sanet zudem bei der Auswahl besonderes Vertrauen schenken, weil durch die COVID19-Situation unsere internationale HR-Leitung nicht wie gewohnt in alle persönliche Auswahlgespräche einbezogen werden konnte. Sanet rechtfertigte dieses Vertrauen durch ein professionelles Auswahlverfahren, eine ausführliche schriftliche Bewertung der Kandidaten und nachvollziehbare Handlungsempfehlungen.

Im Ergebnis sind wir überzeugt, dass wir ein schlagkräftiges, motiviertes und fachlich hoch qualifiziertes Team zu Sicherstellung unseres Erfolges in Südostasien gefunden haben. Die Zusammenarbeit mit dem Management der Sanet-Gruppe und speziell auch dem Recruiting Team war jederzeit äußerst zuverlässig und vertrauensvoll.

Gerne empfehlen wir Sanet sowohl für die Beratung bei strategischen Entscheidungen als auch für eine Besetzung wichtiger vertrieblicher Positionen weiter.

München, den 30.07.2020



Stefan Rath
Senior Vice President Sales International