

Professionelles und faires Trennungsmanagement



UNSERE REGIONALITÄT

NewPlacement AG. Seit mehr als 25 Jahren verstehen wir Menschen, Unternehmen und Karrieren. Wir beraten auf [Honorarbasis](#) Management, C-Level, Führungskräfte und Spezialisten individuell bei ihrer professionellen Jobsuche bis zum Antritt der neuen Herausforderung bzw. mit Fortsetzungs-Garantien mit einer Erfolgsquote von nahezu 100% sowie [Unternehmen](#) in der Trennungsprävention und im Trennungsprozess. Dabei haben wir klassisches Outplacement, professionelle Jobsuche, inverses Headhunting, Karriereberatung und Coaching entscheidend weiterentwickelt. Wir stehen für Individualität, Innovation, Qualität und Erfolg unserer Kandidaten* im Sinne qualitativer Marktführerschaft. Davon können Sie sich an [mehr als 60 europäischen Orten](#) in einem unverbindlichen und kostenfreien Informationsgespräch in 4 Sprachen mit einem unserer SeniorPartner / Mitinhaber überzeugen. Mit ihrer Managementenerfahrung auf hohem Niveau und eigener Trennungserfahrung sorgen sie für eine signifikante Verkürzung der Vermittlungszeit bis hin zur Halbierung gegenüber Eigenaktivitäten. Unsere Kandidaten* profitieren von dem kumulativen Know-how (Funktion, Branche etc.), Tandem-Beratungen und Netzwerken der [Partnerschaft](#).

Zukunftsorientierter Nutzen für Unternehmen

- **Konfliktfreie Trennung.** Faires Trennungsmanagement und das Stellschrauben-Modell der NewPlacement AG (Trennungsparameter) ermöglichen eine Win-win-Situation und vermeiden gerichtliche Eskalationen.
- **Fürsorge/Selbstbestimmung.** Das [3-2-1-Modell](#) der NewPlacement AG (auch als Lead Provider) wird sowohl der Fürsorge des Unternehmens (Vorauswahl Anbieter) als auch der Selbstbestimmung des betroffenen Mitarbeiters* (Endauswahl Methodik & Coach) für seine Zukunft gerecht.
- **Kosten.** Massiver Zeiteinsatz des Coaches (i.d.R. rund 40h innerhalb von 3 Wochen) fördert eine schnelle Ausrichtung nach vorn sowie Verkürzung der Vermittlungszeit und damit Kosteneinsparungen.
- **Trennungsprävention.** Trennung bedeutet auch Trennungsprävention in Bezug auf die bestehende Belegschaft und Vermeidung von Unruhe.
- **Spätere Zusammenarbeit.** Die spätere Zusammenarbeit mit ausgeschiedenen Mitarbeitern* nach deren Neustart in einem anderen Unternehmen (Kunde, Lieferant, Rückkehr etc.) bleibt möglich.

*(m/w/x)



Sven Ingrisch

Nach Abitur und Studium der Wirtschaftswissenschaften (Ludwig-Maximilians-Universität München) Vertriebsstraineer und Sales Representative Southern Germany bei der Deutschen Veedol GmbH. Anschließend bei der Deutschen Castrol Vertriebsgesellschaft mbH KAM und später Head of Castrol Key Account Management BMW. Wechsel

zur BP Lubes Marketing GmbH als Head of Sales Aral South Germany und Area Manager South-West Germany. Seit 2008 bei der BP Europa Area Manager und Vertriebsleiter Direct Business / OEM FWS sowie Sales Manager Automotive Switzerland & Germany und Direktor Vertrieb Castrol FWS Schweiz (C-Level mit 9-stelliger Budgetverantwortung und entsprechender Führungsverantwortung). Vielfältige Verantwortungen und Weiterbildungen in den Bereichen Management, Vertrieb, Marketing, Finanzen, IT (SAP), Change, Projekt- und Prozessmanagement sowie HR. Ausbildung zum NewPlacement-Coach. SeniorPartner und Mitinhaber.

Entscheidende Vorteile für Führungskräfte und Spezialisten

- **Fundierte Basis.** Die ganztägige Biographie liefert die fundierte Basis für [Bewerbungs-Prozess](#), Zielfindung, Strategie, Individualisierung und Erfolg mit 150-200 Leistungs- und Erfahrungswerte und ist nicht durch psychologische Tests oder biographische Analyse zu ersetzen.
- **Verdeckter Arbeitsmarkt.** Der breitflächige Marktscan bei einer internationalen Auswahl aus mehr als 4.000 Headhuntern* ist die Pforte zu den Positionen am verdeckten Markt und mit unserem JobSearcher zur dreistufigen reaktiven Bewerbung bei Personalberatern*.
- **8 Startbahnen** zum Bewerbungs-Erfolg schaffen durch ihre Parallelität und Individualität den Zugang zu strategisch richtigen Projekten. Sie decken initiative und reaktive Bewerbungen, Netzwerkkontakte, Empfehlungsmarketing, [digitales Ich](#) und Selbstständigkeit ab.
- **Essenzion®** verbessert den Bewerbungsprozess mit Individualität in jedem Projekt und jeder Gesprächsstufe (Drehbuch, Re-Briefing, gespiegelte Nutzwerte) gegenüber Standards erheblich.
- **Nach dem Erfolg.** Das NewPlacement-Spektrum geht über den Abschluss eines neuen Arbeitsvertrages mit zusätzlichen Angeboten wie Jobversicherung, [Coaching](#) und Update nach 3-5 Jahren weit hinaus.